Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

PERFECTIONNEMENT NEGOCIATION COMMERCIALE : TRAITER LES OBJECTIONS ET CONCLURE LA VENTE

En résumé

Même après un entretien de vente bien mené, quand arrive le moment de conclure la vente, beaucoup de commerciaux ont des difficultés. Cette formation vous donnera les clés pour maîtriser les étapes et techniques d'un closing réussi et vous perfectionner en négociation commerciale

Cette formation conclure une vente apprend à traiter les objections commerciales, gérer le stress en situation tendue et utiliser des techniques de closing. A l'issue de ce programme, vous saurez développer un argumentaire personnalisé, adapter votre communication non verbale et renforcer vos relations clients. Ce cursus donne les clés pour vous perfectionner en négociations commerciales orientées vers l'action et des résultats concrets. Vous apprendrez également des techniques de négociation en situation tendue et serez armé pour conclure une vente avec assurance, quelle que soit la typologie de client.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
1210 € NET

Certifiante
Oui

Code RNCP / RS
NA

Référence
ACLO-0000-CAI-01

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation certifiante Mener une négociation commerciale, **éligible au CPF**
- Formation technique de vente et négociation.
- Formation plan d'action commercial.
- Formation négociation commerciale.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Responsables commerciaux, commerciaux, ingénieurs d'affaires Toute personne amenée à négocier

Prérequis

Avoir une expérience terrain et maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciale.

Objectifs

Gérer l'indécision des prospects, des clients, provoquer la décision face à la concurrence et optimiser les résultats de vos négociations commerciales; Adopter une stratégie de négociation constructive. Eviter les facteurs de démotivation du vendeur, dédramatiser l'échec

Provoquer l'intérêt des clients.
Traiter efficacement les objections pour faciliter la prise de décision.
Identifier l'origine de l'objection.
Gérer les différentes typologies de clients et adapter son vocabulaire et son non verbal. Savoir anticiper l'objection
Les 7 techniques de réponses aux objections
L'affirmation face à l'objection
Traiter les objections récurrentes (prix, délais…) : entraînement et mises en situation
Négocier Gagnant – Gagnant
Défendre ses objections et être ouvert à une négociation constructive (méthode raisonnée)
Adopter une stratégie de négociation pour des relations durables
Provoquer la conclusion
Développer la confiance en soi
Faire face à l'indécision, gérer les résistances
Gérer son stress en situation tendue
Les 5 techniques de conclusion pour emporter la décision
Relativiser l'échec, savoir traiter le « non » du client
Transformer la négociation finale en arme de conclusion
Provoquer l'accord final
Approche comportementale des protagonistes vendeurs / acheteurs
Définir une stratégie pour maîtriser le closing
Maîtriser les étapes et développer des réflexes gagnants
Maîtriser le profil client et la technique pour conserver le lead et se concentrer sur les objections

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.