

FORMATION NEGOCIATION COMMERCIALE

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'adopter une posture verbale et non verbale plus adaptée, de mieux communiquer face à plusieurs situations et de respecter les étapes de la négociation afin d'optimiser leurs ventes.

Pour qui

- Toute personne occupant une fonction commerciale dans l'entreprise

Prérequis / Positionnement pédagogique

- Avoir un poste commercial et avoir besoin d'acquérir de nouveaux savoir-faire pour effectuer des nouvelles missions ou activités opérationnelles = être dans l'organigramme de l'entreprise sur ce type de fonction
- Durée 3 jours soit 21H

Les objectifs à atteindre

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Maîtriser le processus dynamique de la négociation commerciale
- Déployer son projet professionnel de négociateur
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Renverser les situations difficiles en avantage réciproque par sa capacité à faire face aux objections des acheteurs

MODULE 1 : Découvrir son profil de négociateur commercial (1 jour)

- Optimiser ses compétences relationnelles
- Prendre conscience de la communication verbale et non verbale
- Développer une attitude positive

Cas pratique : étude de cas de profils



MODULE 2 : Définir la stratégie de négociation en fonction des motivations d'achat du client (1 jour)

- Pérenniser la relation commerciale avec les différents profils de clients
- Rechercher la qualité totale dans la relation commerciale
- Utiliser une expression franche et courtoise

Mise en situation : du contact à la conclusion

MODULE 3 : Apprendre à observer et décoder les comportements des clients (1 jour)

- Développer son écoute pour mieux gérer l'information et comprendre les besoins du client
- Savoir reformuler pour s'assurer de sa compréhension
- Entraînement à l'aide de jeux de rôle

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation qui conjugue alternance entre apport théorique et exercices pratiques
- Approche didactique
- Études de cas
- Remise de documents et supports
- Livret participant

Les dispositifs d'évaluation de la formation => 3 étapes

- 1) Avant la formation : Évaluation des connaissances
 - Quizz pour évaluer les bases du bénéficiaire
- 2) Pendant la formation : Validation des acquis
 - études de cas pratiques, tests et mises en situation
- 3) Après la formation : Évaluation de la montée en compétences
 - Quizz
 - mise en action avec élaboration d'un plan d'action individuel
 - suivi du transfert opérationnel des acquis à J + 3 mois auprès du bénéficiaire de l'action de formation



Tarifs et financement

- Pour connaître les tarifs de cette formation, nous vous remercions de nous contacter directement.
- Cette formation peut être éligible à une aide au financement par votre OPCO sous réserve d'acceptation

Conditions d'adaptation particulière du programme

Pour toute situation nécessitant une adaptation du programme de la formation, vous pouvez nous préciser les besoins pour permettre d'ajuster les conditions de délivrance de la formation.

