

Mener une négociation commerciale



Les objectifs de la formation

- Réussir son entretien de vente pour augmenter son CA
- Défendre son prix et négocier les meilleures conditions
- Gagner en efficacité commerciale en optimisant son temps

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui ?

- Toute personne appelée à évoluer vers une fonction commerciale
- Vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial

Prérequis

- Aucun

Durée :

1 jour (7 h)
+ activités à distance
(autodiagnostic)

Prix par participant :

350 € HT

**Un autodiagnostic et
une vidéo pour
préparer votre
formation**



Les points forts de la formation

- Une formation complète pour acquérir les fondamentaux de la vente
- Personnalisable aux besoins spécifiques de l'entreprise
- Implication active des participants
- Mises en situation
- Jeux de rôles de synthèses
- Applicable immédiatement
- Accompagnement sur le terrain possible

Avant le présentiel ➔ un autodiagnostic + vidéo

Pendant le présentiel ↴

Partie 1 Mener la négociation



Différencier vendre de négocier

- o Reconnaître les différences entre vendre et négocier
- o Distinguer les qualités du vendeur et du négociateur



Construire sa stratégie de négociation

- o Définir l'amplitude de négociation
- o Construire un tableau stratégique de négociation



Traiter une demande de contrepartie

- o Définir la demande de contrepartie
- o Mesurer les risques de la concession sans demande de contrepartie

Appliquer les 10 règles d'or de la négociation

Gérer les situations difficiles

- o Utiliser la méthode DESC

Partie 2 Gagner en efficacité commerciale



Démontrer son professionnalisme

- o Préparer le rdv client
- o Assurer le suivi du rdv client



Analyser son entretien

- o Réaliser une auto-analyse de son entretien
- o Savoir dire non

