

## Réussir ses négociations

### Référence RC013

Qu'est-ce qu'un bon commercial ? Si la question est souvent posée, notre réponse est toujours la même : un bon commercial est celui qui atteint voire dépasse ses objectifs avec constance. Quels que soient vos objectifs, nous vous permettrons d'évaluer les techniques de négociation adaptées à votre style pour atteindre chaque mois et plus facilement le résultat attendu, en restant vous-même !

#### Objectifs :

- Comprendre son mode de fonctionnement pour adopter la stratégie qui vous convient
- Développer sa dimension professionnelle en intégrant de nouveaux mécanismes
- S'approprier le traitement des objections et maîtriser les techniques de conclusion

#### Public

Cette formation s'adresse aux commerciaux(ales) et dirigeants(tes) d'entreprise.

#### Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

## Programme

### QUEL EST VOTRE STYLE ?

- Les introvertis, les extravertis ; Votre stratégie préférée : directe ou indirecte ?
- Quel est votre mode de communication ?
- Savoir se connaître, pour mieux vendre
- Stratagèmes et tactiques de négociation

### PRENDRE UN BON DEPART

- Les enjeux liés aux premiers instants, la présentation
- Créer le climat de confiance

### POSER SON DIAGNOSTIC

- Dérouler un entretien structuré
- Poser les bonnes questions et développer une attitude d'écoute
- Deux qualités essentielles : la directivité, l'empathie
- Décrypter la motivation et le besoin ; faire la différence entre les deux

### ARGUMENTER, VALORISER SON OFFRE ET TRAITER LES OBJECTIONS

- Présenter sa solution en valorisant les avantages pour son interlocuteur
- Accueillir l'objection comme une marque d'intérêt, la traiter

- Identifier les circuits de décision
- S'approprier le processus de traitement de l'objection ; l'isoler, la traiter
- Répondre ou reporter la réponse pour mieux évaluer et intégrer ses effets

### **TOUT NATURELLEMENT : CONCLURE**

- Oser et Savoir conclure un entretien ; détecter les signaux d'accord
- Ne pas bâcler la fin de l'entretien
- Envisager le suivi, la recommandation
- Transformer les objections en tremplin pour conclure en vente
- Les techniques de closing ; Formaliser la vente (devis, offre...) et prendre congés au bon moment

### **Organisation et moyens pédagogiques**

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 2 jours soit 14 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

### **Moyens techniques**

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quizz et vidéo.

### **Moyens d'encadrement**

Formateur spécialiste en relation client.

### **Modalités de suivi et d'évaluation**

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

### **Documents remis à la fin du stage**

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

**Durée** : 2 jours soit 14H

**Tarif Inter** : 590,00€ HT par jour soit 1 180,00€ HT \*

**Tarif Intra** : 1 400,00€ HT par jour soit 2 800,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.