professionnellement

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Développer les techniques et attitudes nécessaires pour mener efficacement une négociation client.

Public Visé

Responsables commerciaux, commerciaux, technico-commerciaux, délégués, ingénieurs commerciaux, toute personne ayant déjà la pratique des techniques de vente

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Connaître les techniques pour résister au marchandage dans le cadre d'une vente.
Etre en mesure de présenter les différents éléments du prix pour mieux défendre ses marges.
Savoir exercer une relation d'influence et perfectionner ses techniques de réponse aux objections.
Gérer les accords et les désaccords en préservant la relation commerciale.

Méthodes pédagogiques

Repose sur une alternance entre les apports méthodologiques et les exercices pratiques :
- Actif, il s'appuie sur des travaux individuels et de sous-groupes ainsi qu'une analyse critique des jeux de rôle
- Participatif, il propose des jeux de rôle à partir de cas concrets et en fonction des attentes et des besoins des participants.
- Un livret mémo et des documents seront remis à chaque participant. Ils constituent un guide pour prolonger la formation.
- Evaluation quantitative et qualitative en fin de formation
- Délivrance d'une attestation de formation

Parcours pédagogique

- Définition de la négociation
  - Prendre conscience des enjeux économiques de la négociation
  - Gérer le rapport de forces « Acheteur - Vendeur »
  - Les domaines et interlocuteurs de la Négociation
- Les facteurs de réussite d'une négociation
  - Caractéristiques d'un bon négociateur
  - Régler au mieux notre pouvoir d'influence : confiance en soi, contrôle émotionnel, techniques d'argumentation, de manipulation
  - Décoder les jeux d'influence
  - Stratégie à adopter en fonction de la nature et de la culture de son interlocuteur (comprendre pour optimiser)
- Préparer une négociation
  - Anticiper la négociation
  - Utiliser une Grille/Check list de préparation : objectifs, points limites, niveau d'exigence, marge de négociation…
  - Construire une stratégie convaincante en fonction des intérêts respectifs des parties en présence
  - Définir une tactique de négociation
- Conduire une négociation : la méthode des 3C
  - Consulter,
  - Confronter,
  - Concilier
- Améliorer le résultat de la négociation
  - Les 4 résultats possibles : désaccord, compromis, concession, consensus
  - La gestion des situations délicates et déstabilisantes
  - L'intérêt de multi-polariser : faire porter la négociation sur tout ou partie de l'enjeu…
- La conclusion de la négociation :
  - Les moments et les signes pour conclure.
  - La formalisation de l'accord

- Le suivi et l'éventuelle renégociation

La préparation des étapes futures et la fidélisation

Qualification Intervenant·e·s

Formateur expert en techniques de vente et en techniques de négociation.

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

21.00 Heures 3 Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : 990.00 € HT

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com