

Objectifs pédagogiques

- Se perfectionner à la négociation commerciale et aux techniques de vente
- Maîtriser les techniques d'achats des acheteurs professionnels pour y faire face
- Influencer ses interlocuteurs, traiter les objections, conclure une vente par la négociation, convaincre et vendre

Programme pédagogique

Marketing relationnel

- Construire et cimenter la relation
- La communication non verbale
- Les 4 x 20
- Adapter sa stratégie d'entretien
- Influencer ses interlocuteurs & désamorcer les litiges
- La méthode DISC et son utilisation dans la vente

Techniques de vente et de négociation

- Les étapes de l'entretien de vente
- La prise de rendez-vous par téléphone
- Se connaître soi-même pour mieux négocier
- Les techniques de négociation d'un acheteur professionnel
- Réussir son pitch commercial
- Les 7 techniques de négociation et savoir définir un objectif de négociation
- La négociation intégrative et la négociation distributive
- Les techniques de questionnement
- L'identification du niveau de motivation du prospect
- L'argumentation impactante
- Le traitement des objections
- La conclusion de l'entretien de vente
- Les 10 recommandations pour être un top négociateur
- Le jeu de rôle de la vente
- Les 7 péchés de la négociation et comment ne pas y succomber

Compétences obtenues

- À l'issue de la formation l'apprenant aura acquis les outils pour convaincre et réussir ses négociations commerciales

Méthode & moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges
- Les formations peuvent se réaliser à distance
- Évaluation via un quiz de fin de formation

Public concerné :

Toute personne travaillant dans le commerce souhaitant développer ses techniques de ventes et de négociation.

Participants - Durée :

- 1 à 12 participants
- 2 jours (14 heures)
- Présentiel ou distanciel

Prérequis :

Travailler dans le commerce

Pour aller + loin : notre formation Maîtriser sa communication interpersonnelle et son leadership

Formateur :

Mr Monnereau Luc
bilingue anglais
Code formation : LMC-TVN

Notre +

Formateur Expert
30 ans d'expérience terrain

p.17

Coût pédagogique :

- **inter entreprises** : 175€ TTC/pers. /jour (7 pers. minimum)
- **intra entreprise** : 1200 € TTC par jour, jusqu'à 3 personnes (et 200 € /jour et par personne supplémentaire)

Lieu :

France entière

Dates :

- Dates de formations établies en collaboration avec le stagiaire
- Délai d'accès à la Formation : 1 mois

Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO (Vivéa, Ocapiat) et éligible à France Travail

Pour les personnes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter.

