

FORMATION VENTE : PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL - NÉGOCIATION

Négociation globale en entreprise

VNT.09

PUBLIC CONCERNÉ

- Commerciaux Grands Comptes
- Commerciaux Seniors, Juniors
- Vendeurs itinérants

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Réflexions de groupe et apports théoriques de l'animateur
- Training vidéo
- Échanges interactifs
- Tests

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1390€
Durée conseillée : 4 jours
Participants : 10

FORMATION INTER

Prix HT par session : 2040€
Durée : 4 jours
Dates des sessions :
07/09/2010 - 10/09/2010
30/11/2010 - 03/12/2010

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Augmenter le potentiel négociateur afin d'optimiser le face à face
- Garder la maîtrise de l'entretien en respectant les différentes étapes de la vente
- Argumenter en tenant compte des besoins et motivations du prospect
- Conclure la négociation sur une image de professionnalisme
- Consolider la relation pour la pérenniser

PRÉ-REQUIS

- Exercer une activité commerciale

PROGRAMME

- **Les différents styles de négociateur**
Leurs effets sur le client
Les résultats attendus en négociation
- **Optimiser sa prise de contact**
Les techniques pour créer rapidement une atmosphère constructive
Décodage du comportement non verbal de son prospect
- **Optimiser son questionnement**
La typologie des questions (définitions, objectifs, avantages et inconvénients)
L'art du questionnement
Le guide de la découverte en BtoB
- **Optimiser son écoute**
L'écoute passive, l'écoute active
Repérer les freins à l'achat et les signaux d'achat
- **Optimiser son argumentation**
Les arguments (définition, types, valeur)
L'argumentation personnalisée en fonction du choix, du classement, du nombre d'arguments et de leur présentation
Exercices sur la conception, la structuration et la

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

formulation

- **Optimiser son traitement des objections**

Les objections (définition, légitimité, type, difficulté, prévisibilité, attitudes à adopter)

Les 12 techniques de réponses + la méthode RIRA©

Élaboration des réponses adaptées aux objections courantes

Exercices de traitement des objections

- **Optimiser sa conclusion**

Quand et comment conclure

Le demi-succès ou comment gagner un accord partiel

- **Optimiser sa personnalité de négociateur**

La découverte des causes de ses propres comportements qui freinent ou entravent le bon déroulement d'une négociation

Les moyens personnels pour les éliminer ou les atténuer

La gestion du stress et du trac

L'assertivité à l'aide du négociateur