

Se perfectionner à la vente et à la négociation



CV-67 2 Jours (14 Heures)

Description

Négocier est devenu un art. Dans le cadre de vos échanges commerciaux avec des clients en BtoB ou BtoC, la maîtrise des techniques de négociation est incontournable. Ce stage de formation perfectionnement en techniques de négociation vous permettra de vous positionner en négociateur, de travailler votre posture et surtout de maîtriser les techniques fondamentales de la négociation. Cette formation est disponible en inter intra entreprise et peut se décliner sur mesure, en fonction de vos besoins et de vos attentes.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Commerciaux Grands Comptes Commerciaux Seniors, Juniors Vendeurs itinérants

Prérequis

Exercer une activité commerciale pour suivre la **formation négociation perfectionnement**

Les objectifs de la formation

- Augmenter votre potentiel négociateur afin d'optimiser vos négociations 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 et consolider la relation pour la pérenniser

Programme de la formation

Identifier les différents styles de négociateur

- Prendre connaissance des techniques de négociation et évaluer leurs effets sur le client
- Définir les résultats attendus dans le cadre d'une négociation

Optimiser sa prise de contact dans le cadre d'une négociation

- Appliquer les techniques pour créer rapidement une atmosphère constructive
- Décodage du comportement non verbal de son prospect

Optimiser son questionnement en négociation

- Appréhender la typologie des questions : définitions, objectifs, avantages et inconvénients
- Se représenter l'art du questionnement dans la négociation
- Lecture du guide de la découverte en BtoB

Optimiser son écoute dans la négociation

- Maîtriser l'écoute passive, l'écoute active, les clés de la négociations
- Repérer les freins à l'achat et les signaux d'achat

Optimiser son argumentation

- Choisir les bons arguments : définition, types, valeur
- Appréhender 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 formulation

Optimiser son traitement des objections

- Mise au point sur les objections : définition, légitimité, type, difficulté, prévisibilité, attitudes à adopter
- Maîtriser les techniques de réponses aux objections
- Recourir à l'élaboration de 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 dans le cadre d'un échange
- L'assertivité à l'aide du négociateur