

FORMATION LES BASES DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE / RÉF COMV-120

Destinée à un public axé sur les actions commerciales, cette formation vous donnera toutes les bases pour réussir vos négociations.

OBJECTIF

Comprendre le rôle de la négociation dans la démarche commerciale
Maîtriser les techniques afin de persuader/convaincre
Booster son argumentation.
Savoir comment réagir face aux objections
Harmoniser sa communication à celle de son interlocuteur

CONTENU

La négociation commerciale : définition

Pourquoi négocier ?
Différences entre vendre et négocier.
Rôle de chacun dans le jeu de la négociation
Connaître ses clients : profil, contraintes, marges

Préparation : les notions à maîtriser

Les rapports de force : qui domine qui, où se situe l'équilibre ...
Définir sa marge de manœuvres
Se préparer à faire des concessions
MODALITÉS D'ÉVALUATION : Test théorique des connaissances acquises et/ou évaluation pratique

FORMATRICE - FORMATEUR : Intervenant spécialisé en communication et management des ventes

ACCESSIBILITÉ : Formation en présentielle dans des locaux ADCA ou locaux clients
Formation disponible en VISIO FORMATION. 100% FOAD ou BLENDED LEARNING (nous contacter)
Voir livret d'accessibilité pour tous ADCA GFP

style="color: rgb(255, 140, 0);">DÉLAI D'ACCÈS
: Cette formation est accessible en continue.
Contactez-nous pour mettre en place un calendrier adapté à votre besoin.
Pour nous écrire directement cliquez ici :

forma@adca-gfp.fr

Réussir la négociation

Bien commencer la négociation
Le rapport de forces acheteur-vendeur
Pouvoir de la communication non-verbale
L'empathie
S'adapter à son interlocuteur : technique du caméléon
Tendre vers une solution < gagnant-gagnant >

Maîtriser la négociation

Identifier les techniques de négociation propres à l'acheteur.
Savoir défendre son offre face à un acheteur déstabilisant/réticent
Être convaincu de la qualité de son offre, ne pas se laisser troubler par les techniques de dévalorisation
Gérer la pression imposée par son interlocuteur
L'écoute active
La reformulation ou comment comprendre son client pour mieux négocier.
Conclure sa vente

TYPE DE FORMATION :
Intra et Inter

COMPÉTENCES :
Techniques, Organisationnelles,
Relationnelles

PUBLIC :
Commercial, télé-vendeur,
technico-commercial

PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION :
Aucun

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :
Présentation du formateur, échanges
d'expérience, jeux de situation.

DURÉE :
14h

NOMBRE DE PARTICIPANTS :
10

VALIDATION :
Attestation de formation

PRIX :

VILLE(S) ET DATE(S) :
Consulter notre site Internet