

NÉGOCIATION COMMERCIALE

PUBLIC Responsables d'agence, directeurs, ressources humaines, journalistes, chefs d'équipes, secrétaires de direction...

PRÉ-REQUIS Aucun

DURÉE 14 heures (2 jours)

OBJECTIFS Maîtriser ou consolider vos pratiques en matière de négociation commerciale - Mettre en œuvre les meilleures stratégies et techniques de négociation - Développer votre flexibilité relationnelle pour optimiser vos chances de réussite

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION : Attestation de fin de formation

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Animation très interactive fondée sur l'échange et le transfert de bonnes pratiques, au plus proche de la réalité professionnelle des participants.

De nombreuses mises en situation ponctuent cette formation. Les entretiens sont filmés par l'intervenant puis analysés en groupe pour une meilleure appropriation des techniques de négociation

DÉMYSTIFIER LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Les préjugés et la réalité des négociations commerciales
- Stratégie et enjeux de votre démarche commerciale
- Donner envie d'acheter plutôt que vendre ; les clés de la réussite

MIEUX SE CONNAÎTRE, IDENTIFIER SES MARGES DE PROGRESSION

- Mise en situation filmée : quels sont vos comportements face à un client ?
- Test : identifier vos points forts et vos axes de progrès en matière de négociation
- Autodiagnostic : les aspects efficaces et inefficaces de votre style commercial

ADOPTER UNE RÉELLE MÉTHODOLOGIE DANS VOTRE APPROCHE COMMERCIALE

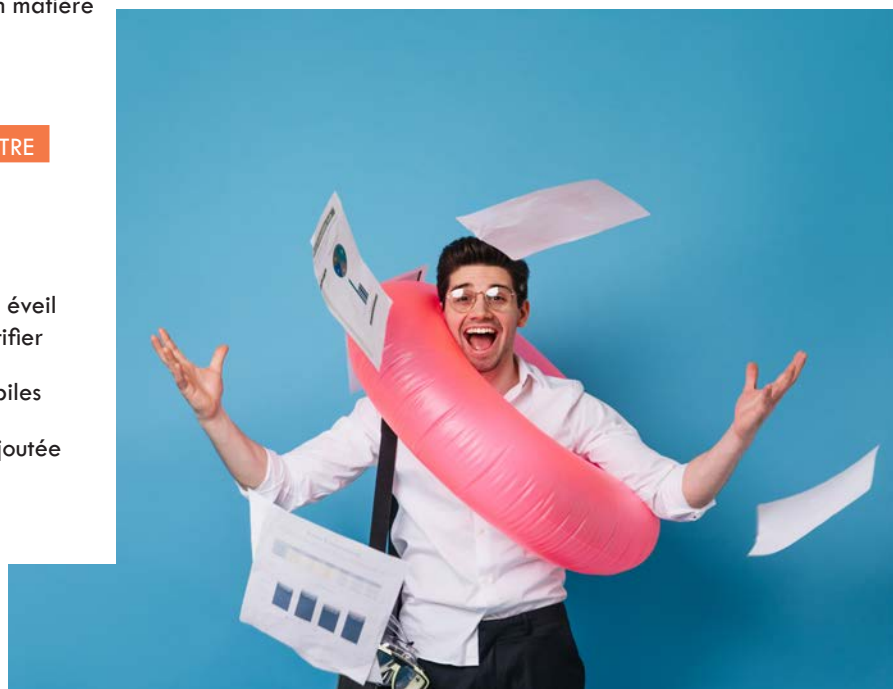
- Bien connaître ses produits, ses solutions, distinguer caractéristiques et avantages
- Se préparer matériellement et psychologiquement
- Soigner la prise de contact, mettre tous ses sens en éveil
- Découvrir le client, faire émerger ses besoins, identifier les leviers de la vente
- Utiliser la méthode SONCAS pour détecter les mobiles d'achats
- Proposer des solutions pertinentes à forte valeur ajoutée
- Savoir argumenter et répondre à la diversité des objections
- Susciter l'acte d'achat au bon moment

LA COMMUNICATION AU SERVICE DE LA NÉGOCIATION ; OPTIMISER SES PRATIQUES !

- Pratiquer l'écoute active, développer tous vos sens
- Décrypter le non verbal de votre interlocuteur
- Pratiquer l'art du questionnement avec tact et pertinence
- Développer votre empathie pour mieux comprendre l'univers de votre prospect
- Savoir reformuler pour consolider la compréhension mutuelle des deux parties
- Se synchroniser avec son interlocuteur, faire sauter les barrières
- Adopter une position de recul pour garder le contrôle de la négociation
- S'affirmer sans brusquer, développer son assertivité

GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

- La mise en concurrence, la négociation tarifaire
- Les techniques de parade face au chantage, au bluff, à la menace...
- Gérer les interruptions de négociation
- Savoir dire non en préservant sa crédibilité et ses marges



Lieu de la formation : 146 rue Paradis - 13006 Marseille et en distanciel

Nombre de stagiaires (si en session) : 3 minimum - 12 maximum **Moyens pédagogiques :** 1 poste par stagiaire

1 Vidéoprojecteur - Plateforme E-learning **Modalités pédagogiques :** Alterne temps de présentation, d'échanges en groupe avec l'intervenant et réflexion personnelle

Modalités d'évaluation : Cas pratique en continu avec évaluation par le formateur