

PROGRAMME DE FORMATION



MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIF(S) DE LA FORMATION:

La formation vous permettra de planifier, préparer, développer et conduire une négociation commerciale



PUBLIC : Commercial débutant, confirmé, ingénieur commercial, responsable grands comptes, technico-commercial, manager commercial ...

PRÉREQUIS : Aucun



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Préparer sa négociation
- Effectuer la découverte du client
- Établir un climat de confiance avec l'acheteur
- Identifier les besoins et les motivations
- Anticiper les objections
- Proposer une solution et argumenter
- Traiter les objections par la technique et la communication
- Conclure pour vendre
- Construire un tableau de bord et un suivi client
- Développer une approche expérientielle du client

MOYENS & MÉTHODES :

- Formation action : Approche inductive (partir de l'expérience de l'apprenant) en créant une relation pédagogique permettant une expression des expériences vécues par les stagiaires en situation de formation.
- Exercices en sous-groupe.
- Étude de cas.
- Apport de connaissances théoriques et méthodologiques
- Ateliers collectifs et individuels à partir de cas liés aux structures des stagiaires



MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Début de formation : Test de positionnement de début de formation du participant
- Pendant la formation : Quiz, mise en situation, exercice d'application
- Fin de formation : Test de positionnement de fin de formation, tour de table, questionnaire de satisfaction

SANCTION DE LA FORMATION :

- Attestation de formation
- Remise de support pédagogique en main propre ou par mail



DURÉE & MODALITÉS D'ORGANISATION : 5 jours - 35 heures. A adapter en fonction des compétences à acquérir.

PROGRAMME DE FORMATION



MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

DÉLAI D'ACCÈS : Selon le calendrier en cours, merci de prendre contact avec nos services.



NOMBRE DE PARTICIPANT(E)S MINIMUM ET MAXIMUM : À définir

INTERVENANT(E)S : Expert(e)s métiers du domaine professionnel



DATES : À définir

LIEU : Au sein de l'entreprise

COÛT PAR JOUR : Intra-entreprise : 950€ HT, soit 1140€ TTC / groupe



CONTENU :

- **PRÉPARER SA NÉGOCIATION**

- Rechercher et sélectionner les informations relatives au marché, au client, à son environnement
- Préparer un SWOT/FFOM
- Identifier les objectifs de la négociation et préparer sa négociation

- **ÉFFECTUER LA DÉCOUVERTE DU CLIENT**

- Établir et maintenir le contact en utilisant les techniques relationnelles
- Collecter les informations, identifier les freins, les motivations
- Gérer sa prise de note en négociation
- Mener l'entretien

- **ÉTABLIR UN CLIMAT DE CONFIANCE AVEC L'ACHETEUR**

- Repérer les styles d'acheteurs.
- Préparer sa vente en fonction du profil de l'acheteur.
- S'adapter en fonction de l'acheteur.
- Mises en situation autour de la prise de contact.
- Utiliser les techniques d'observation et de synchronisation.

- **IDENTIFIER LES BESOINS ET LES MOTIVATIONS**

- Mises en situation sur le questionnement actif.
- Travailler l'écoute active, utiliser les silences.
- Maîtriser l'art de la reformulation pour analyser et hiérarchiser les informations.

- **ANTICIPER LES OBJECTIONS**

- Transformer les arguments de nos concurrents en objections.
- Identifier les arguments mis en avant.
- Inverser les rôles pour être différents des concurrents.
- Sortir du cadre de référence habituel.

PROGRAMME DE FORMATION



MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE

• PROPOSER UNE SOLUTION ET ARGUMENTER

- Développer chaque avantage de son offre.
- Renforcer ses arguments par des preuves factuelles.
- Présenter avantageusement le prix.
- Repérer la nature de l'opposition.
- Mises en situation sur le traitement des objections



ACCESSIBILITÉ : Accessibilité aux personnes en situation de handicap conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), KODEVELOP peut proposer des aménagements pédagogiques et/ou ergonomiques. Merci de contacter notre référente handicap.

CONTACTS:

Accueil : 05 86 30 08 32 - contact@kodevelop.fr

Responsable de formation et référente handicap : Karine FARINEAU - 06 14 83 90 17 - karine@kodevelop.fr