



PROGRAMME DE FORMATION

(Mise à jour le 01/03/2023)

LA NEGOCIATION COMMERCIALE

REFERENCE :
NEGCOM1

DUREE:
A déterminer

PUBLIC VISE:
Commerciaux
Managers
Acheteurs
Vendeurs

Tarif :
Sur mesure
ou nous
contacter

Préparer un entretien de vente :

Collecter les informations sur votre client
Définir l'objectif et la stratégie de l'entretien
Connaître le poids de chaque interlocuteur (décideur,
prescripteur...)
Se préparer mentalement à la réussite

Conduire un entretien de vente :

Comment établir le climat de confiance ?
Maîtriser les techniques d'observation et de synchronisation
Développer vos capacités d'écoute et d'analyse grâce au
questionnement actif
Découvrir les applications, les besoins, les motivations et les
valeurs du client
Maîtriser l'art de la reformulation pour analyser et
hiérarchiser les informations

Proposer solution et argumenter :

Développer les avantages de votre offre (Méthode BAC)
Apporter les preuves de vos affirmations : démonstrations,
échantillons, références
Découvrir les 4 techniques pour convaincre

Garder le cap en cas d'objections :

Traiter les 2 grandes catégories d'objections : Objections
fondées
Objections non fondées
Objections prétextes
Comment répondre aux objections "prix" ? Apprendre à
défendre vos marges

Conclure pour vendre :

Connaître les techniques pour parvenir à un accord
Formaliser la transaction : contrat, dossier financier

PRE REQUIS:
Aucun

**MOYENS
PEDAGOGIQUES:**
Support de cours
Mise en situation

**Modalités
d'évaluation :**
QCM
Mise en pratique

**Délai accès
formation :**
Démarrage de la
formation au minimum
1 mois après la
signature du contrat
avec un délai de
rétractation de 11
jours ouvrés

Objectifs :

- Etre en mesure de préparer et conduire un entretien de vente
- Pouvoir proposer des solutions et argumenter
- Savoir garder le cap en cas d'objection pour ensuite être en mesure de conclure la vente

PAGE :
1/1