

Les fondamentaux de la négociation commerciale



Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr

VENTES ET ACHATS

Le préalable indispensable pour mener une bonne négociation commerciale est d'avoir l'esprit de négociation fait d'ouverture aux autres, de maîtrise de son expression et de l'irrépressible volonté de persuader. Alors seulement peuvent être mises en œuvre, selon un processus rigoureux, les stratégies et tactiques de négociation, constamment améliorées et soutenues par l'utilisation des nouvelles technologies.

CONTENU

- Adopter les comportements et l'état d'esprit efficaces propices à la négociation
 - Quelques principes à adopter ?
 - L'évolution du comportement du vendeur pendant les phases de la vente
 - « L'esprit de négociation » : savoir découvrir l'autre et communiquer dans le but de persuader
 - La compréhension : l'art d'écouter le client
- Elaborer les stratégies et tactiques de la négociation
 - La préparation psychologique et physique
 - La préparation matérielle et la préparation de l'offre
 - Connaître et adapter les différents types de stratégies
 - Etablir une stratégie gagnant-gagnant
 - Définir ses objectifs et ses arguments
 - Définir les rôles dans une négociation en groupe
- Etre efficace pendant la négociation
 - L'importance de la première impression
 - La compréhension du client, de sa psychologie et de ses attentes et motivations : la méthode SONCAS
 - Le développement de l'argumentaire : techniques et conseils pour consolider son argumentaire
 - Le traitement des objections : connaître les principaux types d'objections et leur signification ; anticiper les objections et maîtriser les techniques pour les parer : re-formulation, re-définition, etc.
 - Vendre son prix : éviter le marchandage et se positionner par rapport à la concurrence vis-à-vis du client
 - Gérer les situations difficiles, conflictuelles ou de blocage pendant la négociation
- Savoir conclure
 - Identifier les signaux d'achat
 - Aider le client à se décider : les techniques de conclusion de la vente
 - Formaliser la vente (devis, offre, pré-contrat, etc.)
 - Prendre congé

Références bibliographiques

Vendre aux clients difficiles -
Guide d'autoperfectionnement pour vendeurs ambitieux
Nicolas Caron - Dunod 08/2012

Format

Sur-mesure
Groupe de 12 stagiaires maximum

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De comprendre l'état d'esprit de la négociation
- D'élaborer des stratégies et tactiques de négociation
- De bien préparer une négociation
- D'utiliser des techniques de négociation efficaces
- De conclure une négociation

Public

Commerciaux, Responsables commerciaux, Négociateurs souhaitant acquérir, consolider ou formaliser leur connaissance des techniques et outils de négociation commerciale

Pré-requis

Occuper une fonction commerciale

Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

Formations complémentaires

Mieux vendre par téléphone / Conquérir de nouveaux clients / Fidéliser ses clients

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16