

Réussir ses négociations commerciales

🕒 14h 🌐 Tout public ✅ Prérequis : Aucun 📄 Document transmis : Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Développer sa force de persuasion

Améliorer sa qualité d'écoute et d'argumentation face à son client et ses fournisseurs

Traiter les objections

CONTENU

Les fondamentaux de la vente

Les trois moments : avant-vente, vente, après-vente

Etapes de l'entretien commercial : réussir le premier contact

Synchronisation avec le client

Les fondamentaux de l'achat

Tactiques de négociation : le leurre, les trois pivots, l'argument « repoussoir », les quatre marches

Analyse des typologies de négociateurs

Deux types de stratégie : Stratégie d'attente et stratégie d'attaque

Traitement des objections

Utilisation d'un mode de communication favorable

Capacité d'argumentation : oser vendre le prix affiché et négocier le prix d'achat

Transformation des objections en arguments

Prendre l'ascendant en douceur

Identification de son style commercial

Comportements inefficaces en entretien et leurs conséquences

Qualités personnelles et axes d'amélioration

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Apports théoriques et pratiques

Travaux personnels

MATERIEL A PREVOIR

Support permettant la prise de note

MODALITE D'EVALUATION

Evaluation continue des acquis à l'oral

Formulaire d'évaluation de la formation