

## 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