

OBJECTIF DE LA FORMATION

Savoir gérer la fin de négociation en développant une démarche de confiance.

PARTICIPANT

Commerciaux et Responsables Commerciaux, Négociateurs maîtrisant déjà les techniques de vente.

PRÉ-REQUIS

Connaissance des bases des techniques de vente.

FORMATEURS

Spécialiste commercial.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME**L'ÉTAPE DE NEGOCIATION DANS L'ENTRETIEN
DE VENTE**

Identifier les différentes étapes de la vente et situer l'étape de la conclusion

Distinguer la vente de la négociation

SAVOIR ACCEPTER LES OBJECTIONS

L'objection, un point de résistance

Savoir éviter le conflit

Prendre confiance en soi

IDENTIFIER LES PREMIERS SIGNES D'UN ACCORD

Identifier les pistes d'accords potentiels

Définir des accords intermédiaires durant les phases de négociation

SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS

Mesurer les remises ou services consentis sur les marges

Valoriser son prix et mettre en avant les avantages-clients

Identifier les décideurs finaux

Anticiper les objectifs de l'interlocuteur

Repérer les tentatives de déstabilisation du négociateur

**ACCOMPAGNER LA PRISE DE DECISION
FINALE**

Redéfinir les objectifs du client

Faire prévaloir la collaboration dans la négociation

Accompagner le client vers le « oui »

Déterminer les contreparties

Préparer sa solution de repli

VALORISER LA FIN DE L'ENTRETIEN

Récapituler les propositions

Faire respecter les engagements mutuels

Sécuriser le client

Prévoir les suites à donner

Savoir prendre congés