

▶ Développement des Compétences Commerciales
 ▶ Formation Inter-entreprises




La négociation commerciale

4 jours
 [28 heures]
 DCCMK564

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk564.aspx>

OBJECTIF

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Optimiser ses résultats commerciaux.
- Savoir vendre en fonction du besoin des clients.
- Se positionner face aux différents types d'acheteurs.
- Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients.

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux et vendeurs intervenant dans les secteurs de l'industrie, de la distribution, du négoce et auprès des particuliers.

PÉDAGOGIE

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences.

Mises en situation pour acquérir des réflexes commerciaux. Etudes de cas pour analyser des situations types rencontrées dans les relations commerciales.

Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprie méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

OUTILS UTILISÉS

selon les besoins de la Formation

Écoute active

P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)

Vidéo - jeux de rôles et analyse - Les jeux vidéos sont pris dans la pratique des personnes dans leurs vécus

Télévision et caméra

Un support de cours est distribué à chaque participant.

POINTS FORTS

Chaque participant recevra avant le stage un document sur lequel il précisera ses attentes. Ce document permettra au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

CONTENU

▶ Développement des Compétences Commerciales
 ▶ Formation Inter-entreprises




La négociation commerciale

4 jours
 [28 heures]
 DCCMK564

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk564.aspx>

1 Connaître l'entreprise

- > Les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect
- > La fixation d'objectifs professionnels et personnels
- > Les outils commerciaux nécessaires à l'entretien

2 Prise de contact

- > Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale

3 Avoir une présentation optimale de son entreprise

4 La phase d'investigation (Découverte)

- > Les techniques de questionnement
- > L'empathie et l'écoute au service de la négociation
- > Les principes du feed back pour améliorer la communication
- > Définir son plan de découverte personnalisé

5 Définir son offre (Argumentaire produits et services)

- > Les caractéristiques exprimées en avantages, adaptées au besoin du client
- > L'adhésion du client pour une meilleure implication
- > Les techniques pour créer son argumentaire

6 Le prix et l'argumentaire

- > La perception du prix dans la négociation
- > Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre

7 Défendre son offre

- > Le fondement de l'objection
- > Les points de passages obligatoires pour répondre aux objections

► Développement des Compétences Commerciales
► Formation Inter-entreprises



La négociation commerciale

4
jours
[28 heures]
DCCMK564



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk564.aspx>

- > Les objections principales et leurs réponses
- > L'attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection

8 Négocier et conclure

- > L'attitude du commercial face à la conclusion
- > Les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats
- > Les 5 techniques de conclusion pour faire valider l'offre
- > Les différentes propositions liées à la conclusion

9 Le suivi commercial

- > Les principales phases "d'après vente"
- > La gestion du dossier client pour renforcer sa présence et son chiffre d'affaires