

La négociation commerciale

3 jours - 21 heures

Code formation : ADHCML0672



adhara.fr

Objectifs

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

Participants

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

Prérequis

Une expérience commerciale facilitera la compréhension des concepts abordés.

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

Préparer sa négociation

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

Prise de contact

Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale
Avoir une présentation optimale de son entreprise

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
Développement des Compétences Commerciales

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

Le prix et l'argumentaire

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

Défendre son offre

Le fondement de l'objection
Les points de passages obligatoires pour répondre aux objections
Les objections principales et leurs réponses
L'attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection

La négociation commerciale

3 jours - 21 heures

Code formation : ADHCML0672



adhara.fr

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

Le suivi commercial

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

Remarques

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Public Visé

Collaborateurs : Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel...
Entreprises ou organisations : Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes...
Demandeurs d'emploi : Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Le suivi pédagogique, administratif et logistique est assuré et coordonné par nos services afin de garantir le bon déroulement de l'action de formation.

Les stagiaires bénéficient d'un encadrement complet tout au long de la formation.

Pour les formations réalisées en centre, les participants disposent d'un espace d'accueil, de salles configurées techniquement selon les besoins pédagogiques et d'un matériel dédié.

Des ressources pédagogiques sont mis à disposition des participants pendant la formation. Une documentation pédagogique est remise à échéance de la formation au format papier ou numérique

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.