

Initiation à la Négociation Commerciale

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE >> Vente et négociation

Objectifs

Apprendre à préparer efficacement une négociation, de pratiquer une communication gagnante, d'utiliser plusieurs techniques de découverte du client, de mener une négociation performante, de traiter efficacement les objections, d'analyser efficacement le déroulement et les résultats d'une négociation.

Vous allez apprendre à

Bien préparer sa négociation

Définir des objectifs pertinents, déterminer ses priorités
Bâtir un plan d'entretien
Préparer les supports, le matériel

Optimiser sa communication en négociation

Etablir le contact, se vendre avant de négocier
Utiliser les différents canaux de communication
Traiter l'émotionnel en négociation

Recueillir les informations nécessaires pour réaliser une négociation percutante

Utiliser les principes de base de la découverte du client
Savoir découvrir ses attentes, besoins et motivations, pratiquer l'écoute active
Utiliser l'art du questionnement, reformuler pour mieux négocier

Gérer les objections

Identifier les types d'objections et y répondre
Mener sa vente avec assertivité face à l'objection, prévenir et traiter les conflits

Convaincre son interlocuteur

Trouver les motivations induites du client, utiliser le principe AIDA
Construire une argumentation performante, structurée et efficace
Savoir résister à la pression des acheteurs et conclure sa négociation

Réaliser feed-back et compte-rendu

Analyser le déroulement et les résultats obtenus
Créer un pont vers le futur
Rédiger un compte-rendu exploitable

Conclusion

Bilan et enquête de satisfaction

2 jours

Déroulement programme	Public	Pré requis
Notre intervenant utilise si possible des cas réels pour des mises en situation avec des jeux de rôle. Une alternance de théorie et de pratique permet aux stagiaires de mieux acquérir les outils de communication.	Toute personne souhaitant négocier, réussir des entretiens commerciaux . Toute personne en relation directe avec la clientèle.	Aucun

Modalité d'évaluation	Suivi de l'action et appréciation des résultats
Mise en situation	Attestation de formation Avis client

Délai d'accès	Tarifs
Compris entre 15 jours et 2 mois en fonction de la disponibilité de nos formateurs et des salles.	Les tarifs sont consultables sur notre site : www.csinfoformation.com pour les prix publics.



Si vous êtes en situation d'handicap, nous sommes à votre écoute afin d'étudier les adaptations possibles à cette formation.



Plan d'accès ou modalités de visio transmis lors de la convocation.

CSINFO FORMATION

89 route de la Noue
Port de Limay
78520 LIMAY
01.76.21.68.40 / 01.34.77.81.20
service-formation@cs-info.com

