

OBJECTIFS DE CETTE 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.

PRE-REQUIS : Connaissance des bases des techniques de vente.

MODALITES ET PEDAGOGIE :

- Autodiagnostic
- Apports formateur et exposés
- Méthode interactive
- Ateliers et mise en situation : Etudes de cas ((mise en œuvre de la méthodologie), des cas pratiques personnalisés peuvent être abordés.
- Quizz
- Jeux de simulation et jeux de rôles filmés
- Débriefing et commentaires points forts/pistes d'amélioration
- Questionnaire d'évaluation en fin de formation
- 2 à 6 participants maximum

PROGRAMME

L'ETAPE 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

