LA NEGOCIATION COMMERCIALE - PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 306AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Faire un point sur vos pratiques
- Etre capable de négocier en situation complexe liée au relationnel ou à la complexité de l'organisation de vos interlocuteurs

PRÉ-REQUIS

Expérience de poste de commercial, de vente, d'assistante commerciale

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

POINTS SUR VOS PRATIQUES ?

QUELLES TECHNIQUES DE NEGOCIATION UTILISEZ-VOUS ?

RAPPEL SUR LES PHASES ESSENTIELLES DES TECHNIQUES DE VENTE

- La prise de contact
- Découverte
- Argumentation
- Traitement des objections
- Présentation du prix
- Conclusion et suivis

COMMENT FAIRE FACE A DES ACHETEURS DIFFICILES

- La prise de conscience des techniques de pression des acheteurs, pour les déjouer
- Les principaux pièges des acheteurs pour mieux les anticiper
- Les 5 techniques couramment utilisées par les acheteurs : menaces, dévalorisation, diktat, conflit, déstabilisation

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public. Programme Formalia.
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
586€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1164€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1479€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

DES OUTILS POUR TENIR LE CAP LORS DU JEU DE CONCESSIONS / CONTREPARTIE

- L'échiquier des concessions/contreparties*
- Les cartes de la négociation pour estimer le poids de ses concessions et les jouer au bon moment
- Les techniques pour reculer à petit pas

SES VALEURS POUR DONNER DU POIDS

- Le recensement de ses valeurs et des valeurs de son entreprise
- Le mécanisme émotionnel engendré par ses valeurs heurtées

DES TECHNIQUES SIMPLES ET OPERATIONNELLES POUR GERER SES EMOTIONS ET SON STRESS EN SITUATION DIFFICILE

- La fonction utile des émotions
- L'acceptation et la verbalisation
- La détente et la respiration

LA SPECIFICITE DES ENTREPRISE A ORGANISATION COMPLEXE

LA NEGOCIATION "GRANDS COMPTES"

COMMENT ABORDER LES ENTREPRISES IMPORTANTES ?

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr