

Négociation commerciale : les étapes gagnantes - Niveau 3

PROMEO

Commerce - Achats - Vente

26/12/2024

Public et prérequis

Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux

Pratique des étapes de la vente, ou avoir suivi les formations "Vente et négociation pour les non commerciaux - Niveau 1" et/ou "Maîtrise des techniques de vente - Niveau 2"

Les objectifs

Maîtriser les méthodes, les objectifs et les techniques de négociation
Mener une négociation profitable
Construire une relation et des comportements efficaces en négociation

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques, et de mises en situation

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Supports théoriques
Multiples cas pratiques et mises en situation
Outils et documents types

Contenu de la formation

Mieux se connaître pour développer son efficacité commerciale

Autodiagnostic : quel est son comportement face au client ?
Développer sa capacité d'écoute
Optimiser sa communication verbale et non verbale
Travailler sa posture et s'adapter au client

Anticiper pour mieux négocier

Évaluer les enjeux de la négociation pour soi et pour le client
Identifier les parties prenantes
Fixer ses objectifs, ses leviers et ses marges de manœuvre
Préparer sa négociation
Anticiper les objections

Faire valoir son argumentation avec assertivité

RÉFÉRENCE
COAV0002

CENTRES DE FORMATION
Senlis

DURÉE DE LA FORMATION
2 jours / 14 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternateurs
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Valoriser son offre pour ne pas baisser le prix
Être différenciateur face aux concurrents
Limiter les concessions
Savoir obtenir des contreparties

Savoir conclure et contourner les situations difficiles

Verrouiller les points d'accord
Éviter la déstabilisation
Savoir dire « non » et maintenir la relation avec le client
Clôturer la négociation

Modalité d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices proposés.