

Négociateur pour mieux vendre Niveau 1

Développer ses qualités de négociateur en ventes transactionnelles

Durée : 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des stagiaires

- Commerciaux Itinérants
- Technico-commerciaux
- Acheteurs

Prérequis

- Première expérience commerciale
- Connaissance des techniques de vente

Objectifs pédagogiques

- Contrôler les acquis en techniques de vente commerciales
- Connaître les grands principes de la négociation en général et de la négociation commerciale en particulier
- Préparer une négociation : objectifs, méthodes et outils
- Identifier les phases d'une négociation
- Connaître les techniques de communication et de négociation
- Clôturer une négociation en atteignant ses objectifs

Contenu de la formation

- Réviser les fondamentaux des techniques de vente
 - Maîtriser sa communication commerciale
 - Développer ses qualités de questionnement et d'écoute
 - Identifier toutes les étapes d'un entretien de vente en face à face
- Préparer sa stratégie de négociation
 - Faire la différence entre stratégie, tactique et action
 - Analyser l'environnement de son partenaire de négociation
 - Comprendre la culture de l'entreprise de l'acheteur avec les 7S et le schéma de Sun Tzu
 - Connaître la méthode A.T.R.O.C.E. pour bien préparer ses négociations
- Préparer le déroulement d'une négociation
 - Identifier son style de négociateur : quel négociateur suis-je ?
 - Utiliser la technique des 3 C pour décomposer les phases d'une négociation
 - Préparer les différents scénarios avec une fiche de négociation
 - Préparer et gérer les concessions, les marges de manoeuvre et les contreparties

- Identifier les techniques de négociation les plus communes
 - Créer un climat de négociation propice à l'atteinte des objectifs
 - Identifier les 7 techniques de négociation les plus communes
 - Repérer les techniques de négociation déloyales pour mieux y faire face
- Connaître et pratiquer les techniques de traitement des objections
 - Reconnaître les typologies de négociateurs
 - Décrypter rapidement la nature des objections
 - Traiter positivement les objections les plus communes
 - Identifier les 4 analyses possibles de l'objection prix
- Connaître les principales techniques de conclusion
 - Préparer quand et comment clôturer une négociation
 - Connaître les 10 techniques de conclusion les plus communes
 - Evaluer quelle technique de conclusion de négociation employer
- Assurer un bilan post-négociation
 - Assurer le reporting interne des éléments et engagements du résultat de la négociation
 - Faire un auto-diagnostic individuel des performances : résultats et enseignements
 - Consigner les bonnes pratiques dans un support interne pour préparer l'avenir

Organisation de la formation

Formateur

Richard Oberti - Consultant formateur Directeur associé ou formateur expert en négociation

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Jeux de rôles.
- Quiz en salle online sur une plateforme digitale collaborative.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales et écrites (QCM).
- Formulaire d'évaluation à chaud de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Formulaire d'évaluation à froid de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.

Programmes complémentaires à cette formation

- Possibilité d'une journée supplémentaire avec un accompagnement personnalisé.
- « Négocier pour mieux vendre » Niveau 2