

Formation Commerciale Technico-Commerciaux Itinérants Niveau 2

Mieux négocier pour gagner en performance et atteindre ses objectifs

Durée : 28.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- Technico-Commerciaux Itinérants confirmés
- Chargés d'affaires, ingénieurs d'affaires

Prérequis

- Première expérience commerciale avec des clients ou prospects B2B

Objectifs pédagogiques

- Contrôler les acquis des techniques de vente commerciales
- Maîtriser son offre produits en construisant des argumentaires technico-commerciaux efficaces
- Connaître les principes, outils et techniques de la négociation commerciale
- Identifier les types d'objections pour mieux les traiter
- Savoir conclure une négociation pour assurer le déploiement de la solution et le suivi de la vente
- Intégrer le retour d'expérience post-négociation

Contenu de la formation

- Réviser les fondamentaux des techniques de vente
 - Maîtriser sa communication en face à face, au téléphone, en réunion et en public
 - Développer ses qualités de questionnement
 - Identifier les étapes d'un entretien de vente, en individuel ou accompagné
- Identifier les spécificités de la vente de produits à valeur ajoutée technique
 - Connaître les grandes typologies d'acheteurs de produits ou solutions techniques
 - Connaître et utiliser la technique du C.A.P. pour argumenter
 - Développer sa capacité de différenciation technique de son offre
 - Faire la différence entre prix et valeur de son offre de produits techniques
- Préparation, déroulement et techniques de négociation
 - Identifier son style de négociateur : quel négociateur suis-je ?
 - Connaître la méthode A.T.R.O.C.E. pour bien préparer ses négociations
 - Utiliser la technique des 3 C pour décomposer les phases d'une négociation
 - Identifier les 7 techniques de négociation les plus communes

- Identifier l'environnement de son(ses) partenaires de négociation
 - Elaborer une stratégie conforme aux objectifs quantitatifs et qualitatifs de son entreprise
 - Préparer les différents scénarios avec une fiche de négociation
 - Préparer et gérer les concessions, les marges de manoeuvre et les contreparties
- Connaître et pratiquer les techniques de traitement des objections
 - Reconnaître les typologies de négociateurs
 - Traiter positivement toutes les objections
 - Identifier les 4 analyses possibles de l'objection prix
 - Repérer les techniques de négociation déloyales pour mieux y faire face
- 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
 - Faire un auto-diagnostic individuel des performances : résultats et enseignements
 - Etablir un bilan de l'équipe interne impliquée dans la négociation
 - Consigner les bonnes pratiques dans un support interne pour préparer l'avenir

Organisation de la formation

Formateur Richard Oberti consultant formateur Directeur associé H2R Formation ou formateur expert du domaine

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Jeux de rôles.
- Quiz en salle online.
- Etude de cas concrets.
- 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 terrain personnalisé.
- « Négocier pour mieux vendre » Niveau 2. / « Formation ventes d'affaires/ventes complexes ».