

Techniques commerciales

Développer ses aptitudes à la négociation commerciale

Objectifs pédagogiques :

Comprendre le concept de la négociation commerciale.

Utiliser les techniques de conduite de négociation.

Aboutir à un accord commercial gagnant/gagnant.

Gagner en écoute et en professionnalisme en s'appuyant sur des bases solides.

Apprendre à résister aux tentatives de déstabilisation.

Méthode pédagogique :

Amélioration de l'argumentation commerciale entreprise par des simulations en situations réelles

Délai d'accessibilité :

Consulter le catalogue Inter

Public et Pré requis :

Commerciaux, technico commerciaux

Durée :

2 jours

Méthode mobilisée :

Formation en présentielle

Tarif inter HT :

Nous consulter

Modalités d'évaluations:

Evaluation des compétences acquises

Validation :

Attestation de formation

Programme :

La négociation commerciale

Son rôle, ses objectifs

Comment et pourquoi bien préparer une négociation

Déterminer ce qui est négociable ou non

Les différentes phases de préparation

La stratégie à adopter.

Comprendre les styles de communication acheteur/vendeur

Connaître et identifier les différents types d'acheteur/vendeur

Adapter un comportement adapté à son interlocuteur

La communication sur le discours (ludique, nourricier, informatif, directif)

Mise en œuvre de la communication sur le fond (sur quoi baser votre échange ?)

Mise en œuvre de la communication visible (aptitudes visibles et poids dans la vente)

Les techniques de la négociation commerciale

Préparer sa stratégie de négociation « objectifs, argumentaire, forces, faiblesses de sa - propre société, préparation de doc commerciale »

La prise de contact « présentation, identification caractéristique client »

La découverte des attentes, besoins et motivations d'achat

L'argumentation, réponse aux attentes détectées

Savoir décrypter les attitudes du client et y réagir de manière adaptée

La réponse aux objections

Le traitement technique des situations de blocage

Les principes pour trouver des compromis mutuellement satisfaisants

Prendre conscience des conséquences d'un effort sur le prix sur la marge.

Lever les obstacles pour déclencher la décision

Gérer les situations : changements de structure, d'interlocuteur, de priorités.

Le cas des renégociations : avenants techniques, coût des matières premières.

La conclusion gagnant/gagnant

Adapter une attitude gagnante

Rebondir efficacement face aux pièges

Rétablir un climat favorable

Conclure efficacement

Définir avec le client le calendrier des suites à donner à la négociation

Pôle Formation UIMM de Champagne-Ardenne*

Ardennes : 1 rue Boucher de Perthes - 08020 Charleville-Mézières - Tél. 03 24 33 18 70 (Siège social de l'AFPI CA)

Aube : 12 rue Québec - 10430 Rosières-Près-Troyes - Tél. 03 25 71 29 71

Marne : Zone Farman - 3 rue Max Holste CS110004 - 51685 Reims Cedex 2 - Tél. 03 26 89 60 00

Haute-Marne : 4 rue de la Tambourine - 52115 Saint-Dizier - Tél. 03 25 07 52 00

*Tous nos établissements sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. En cas, de situation de handicap, merci de prendre contact avec notre référent.