

Mener une négociation commerciale

Créez une relation de confiance et libérez vous des émotions négatives

MODALITÉ
Action de formation
100% en ligne
ou en présentiel

Objectifs

- ✓ Maîtriser l'art de la négociation
- ✓ Décrypter les techniques de l'entretien commercial
- ✓ Convaincre, négocier et gérer les émotions

Points marquants

- ✓ Mise en pratique (y compris sur les formations distancielles) avec votre expert
- ✓ Boîte à outils sur le comportement
- ✓ Analyser les extraits de négociations filmées commerciaux filmés à analyser



24 heures réparties
sur 4 semaines



Prérequis:
Aucun si ce n'est
ouverture d'esprit



Public:
Commercial

Programme de la formation

« Brique » de compétences 1

Savoir être

- ✓ Le savoir-être commercial
- ✓ Point sur les bonnes pratiques
- ✓ Savoir être leader de l'échange
- ✓ Savoir saisir toutes les opportunités
- ✓ Être à l'écoute
- ✓ Se tenir informer
- ✓ Les bonnes questions à se poser
- ✓ Se fixer des objectifs MALINS
- ✓ Connaître ou reconnaître son client

Activité:

- ✓ Rédiger les arguments clés de son offre

« Brique » de compétences 2

L'entretien commercial

- ✓ L'ouverture de l'entretien : les 3 « A »
- ✓ La détection des besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA
- ✓ La reformulation pour obtenir le premier « oui »
- ✓ La valorisation de son professionnalisme
- ✓ La réponse aux objections

Activité:

- ✓ S'autodiagnostiquer

« Brique » de compétences 3

La négociation

- ✓ Les fondamentaux de la négociation
- ✓ Les principes de base de la négociation
- ✓ Le mapping des négociateurs
- ✓ La définition de sa matrice de négociation
- ✓ Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire
- ✓ Garder la maîtrise de l'entretien

Activité:

- ✓ Se faire filmer lors de son pitch

« Brique » de compétences 4

La conclusion

- ✓ La conclusion efficace d'un entretien commercial
- ✓ Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision
- ✓ La valorisation des engagements mutuels
- ✓ Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien
- ✓ Les attitudes commerciales
- ✓ Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire
- ✓ Développer une assurance commerciale

Activité:

- ✓ Travailler le non verbal