

## OBJECTIFS

Comprendre et Maîtriser les mécanismes de la négociation.

Apprendre à bâtir une stratégie de négociation.

## PUBLIC / PRE-REQUIS / EFFECTIF

Commerciaux, Responsables commerciaux, Vendeurs souhaitant perfectionner leurs méthodes de négociation.

Groupes de 5 à 10 personnes (conditions optimales).

## DUREE

2 jours (14 heures) + possibilité d'accompagnement terrain à la demande.

## MOYENS PEDAGOGIQUES

### TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

Stage animé par un consultant spécialiste des forces de vente – audit et diagnostic auprès de PME / TPE.

Formation volontairement pragmatique, incluant des études de cas pratiques / exercices de simulations (avec outils audio vidéo).

Un support est remis à chaque participant.

### METHODE ET OUTILS D'EVALUATION / SANCTION DE LA FORMATION

A chaque phase du programme, un questionnaire et/ou un exercice pratique permet au participant et au formateur de mesurer les acquis, les points non intégrés ou mal assimilés.

Une attestation de présence sera remise en fin de stage.

## PROGRAMME

### COMMUNIQUER EFFICACEMENT

Principes de base

Ecoute active et reformulation / Synthèse

Attitudes et comportements

Entrer en relation

### LA RELATION VENDEUR / ACHETEUR

Les typologies d'acheteur

Définir sa stratégie et ses points majeurs

### AFFINER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

Adopter une présentation valorisante de sa gamme produits,

S'adapter : l'argumentaire spécifique

Promouvoir son offre : l'impact des mots

Faire une offre de prix : les formulations à bannir

### CONVAINCRE

Vaincre les objections et conclure positivement

Faire dire OUI : les techniques de conclusion

### CONCLUSION

Définir des objectifs de progrès personnalisés

Prévoir les outils de suivi adaptés