



FORMATION NÉGOCIATION COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE VENTE

Dernière mise à jour le 20/06/2023.

OBJECTIF

Cette formation vise à développer les compétences en négociation commerciale et techniques de vente pour optimiser la réussite commerciale et la fidélisation client.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Analyser le marché, les clients et les concurrents pour préparer efficacement la négociation.
- Identifier et répondre aux besoins et motivations des clients en utilisant des techniques d'approche et d'accroche adaptées.
- Présenter et valoriser les produits/services en maîtrisant l'argumentation commerciale et en gérant les objections.
- Négocier et conclure des ventes en utilisant des techniques de closing appropriées et en gérant le rapport de force.
- Assurer un suivi après-vente de qualité pour fidéliser et développer la relation client.

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, responsables commerciaux, chefs d'entreprise, managers, et toute personne souhaitant développer ses compétences en négociation et techniques de vente.

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

Tarif

NOUS CONSULTER

Réf.

PRO-000037

Contact

0750031226
contact@formaestro.fr
www.formaestro.fr

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratiques.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

14 heures / 2 jour(s)



PROGRAMME

Introduction à la négociation commerciale et techniques de vente

- Définition et enjeux de la négociation commerciale
- Les différentes étapes du processus de vente
- Les styles de négociation et la communication interpersonnelle

La préparation à la négociation

- Analyse du marché, des clients et des concurrents
- Identification des besoins et des motivations des clients
- Élaboration d'une stratégie de négociation
- Fixation des objectifs de vente et de marge

Les techniques de prospection et d'approche client

- La prospection téléphonique et physique
- Les canaux digitaux pour la prospection commerciale
- Les techniques d'approche et d'accroche
- La gestion des objections lors de la prise de contact

La présentation de l'offre et la valorisation des produits/services

- Les techniques de présentation de l'offre
- L'argumentation commerciale et la valorisation des avantages concurrentiels
- La maîtrise des objections et des freins du client
- L'écoute active et la reformulation pour faciliter la compréhension

La négociation et le closing

- Les techniques de négociation (concessions, BATNA, etc.)
- La gestion du rapport de force et des concessions
- Les techniques de closing pour conclure la vente
- Le suivi après-vente et la fidélisation du client

INTERVENANT(S)

Formateur consultant expert dans son domaine.

ÉVALUATION

Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.

ATTRIBUTION FINALE

Attestation des acquis / Certificat de Réalisation