



PROGRAMME DE FORMATION
La négociation commerciale

OBJECTIFS

L'objectif de cette formation est de connaître les étapes et les techniques de vente permettant au commercial de se positionner vis-à-vis de l'acheteur.

Préparer, écouter et argumenter sont des outils indispensables à une vente réussie.

PUBLICS ET PRE-REQUIS

Responsable de magasin, gérant d'entreprise, commerciaux, chargés de relation client ou toutes personnes amenées à négocier

DUREE

La formation sera d'une durée de 49 h. Date de début : 16 /10 /2019 Date de fin : 24/10 /2019

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

La formation se déroule dans les salles du Centre W, 9 rue Cure Bourse, 38320 Eybens.

Alternance d'étude de cas concrets, de jeux de rôle et d'exposés théoriques.

Utilisation du paper-board, rétroprojecteur, support papier...

Une pédagogie participative et interactive qui permet d'accompagner chaque stagiaire dans la recherche de son propre mode de fonctionnement

La formation est assurée par Mr Claude SOULLIER, chef d'entreprise depuis 30 ans.

CONTENU

Identifier et maîtriser les différentes étapes d'un entretien commercial : (14 h)

Connaître l'entreprise en collectant les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect (décideurs, marché, concurrence, CA...)

Préparer les outils commerciaux nécessaires à l'entretien et définir l'objectif spécifique de son rdv

Présenter et mettre en valeur son entreprise

Se positionner face aux différents types d'acheteurs et vendre en fonction du besoin des clients : (14 h)

Identifier les besoins explicites et implicites en détectant les attentes de son interlocuteur

Définir son offre en argumentant ses produits et ses services

Exprimer les caractéristiques en avantages en adaptant sa présentation au besoin du client

Faire adhérer le client pour une meilleure implication

Le prix et l'argumentaire, défendre son offre : (7h)

La perception du prix dans la négociation et techniques de présentation du prix pour valoriser son offre

Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients : (14 h)

L'attitude du commercial face à la conclusion et les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats

Prévoir les actions futures

SUIVI ET EVALUATION

Pendant le stage il y aura des mises en situation.

L'outil d'évaluation mis en œuvre au terme du stage : questions orales.

A l'issue de la formation une attestation de fin de formation sera remise au stagiaire par notre organisme.