

# Négociation commerciale

Durée : 2 jours

## Programme

Date	Horaire	Objectifs	Contenu	Moyen pédagogique
J-1	8h00 — 12h00	Optimiser ses résultats commerciaux	<ul style="list-style-type: none"><li>- Connaître l'entreprise <i>(Les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect – La fixation d'objectifs professionnels et personnels – Les outils commerciaux nécessaires à l'entretien)</i></li></ul>	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, mises en situation, études de cas, exercices pratiques, apports théoriques
J-1	13h00 — 17h00	Savoir vendre en fonction du besoin des clients	<ul style="list-style-type: none"><li>- Prise de contact <i>(Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale)</i></li><li>- Avoir une présentation optimale de son entreprise</li><li>- La phase d'investigation (Découverte) <i>(Les techniques de questionnement – L'empathie et l'écoute au service de la négociation – Les principes du feedback pour améliorer la communication – Définir son plan de découverte personnalisé)</i></li><li>- Définir son offre (Argumentaire produits et services) <i>(Les caractéristiques exprimées en avantages, adaptées au besoin du client – L'adhésion du client pour une meilleure implication – Les techniques pour créer son argumentaire)</i></li></ul>	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, mises en situation, études de cas, exercices pratiques, apports théoriques
	8h00 — 12h00	Se positionner face aux différents types d'acheteurs	<ul style="list-style-type: none"><li>- Le prix et l'argumentaire <i>(La perception du prix dans la négociation – Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre)</i></li><li>- Défendre son offre <i>(Le fondement de l'objection – Les points de passage obligatoires pour répondre aux objections – Les</i></li></ul>	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, mises en situation, études de cas, exercices

			<i>objections principales et leurs réponses – L’attitude du vendeur pour mieux gérer l’objection)</i>	pratiques, apports théoriques
	13h00 — 17h00	Conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Négocier et conclure (<i>L’attitude du commercial face à la conclusion – Les techniques pour anticiper face aux signaux d’achat – Les 5 techniques de conclusion pour faire valider l’offre – Les différentes propositions liées à la conclusion</i>)</li> <li>- Le suivi commercial (<i>Les principales phases « d’après-vente » – La gestion du dossier client pour renforcer sa présence et son chiffre d’affaires</i>)</li> </ul>	Dynamique de groupe avec alternance d’apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d’expériences, mises en situation, études de cas, exercices pratiques, apports théoriques