



Techniques de vente, perfectionnement

Durée de la formation :
3 jours (21h)

- Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**
Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels.
- Public visé**
- Objectifs et compétences visées**
En fin de formation, chaque stagiaire aura développé ses talents personnels de négociateur en face à face, disposera de la méthodologie et des outils nécessaires pour préparer et mener à bien une négociation difficile, aura renforcé sa capacité à s'affirmer face aux pressions des acheteurs. L'objectif est également d'aborder un entretien de négociation avec sérénité et de prendre plaisir à négocier.
- Organisation**
Formation animée en présentiel.
Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

PARTIE 1 : LA COMMUNICATION

Module 1 : Prendre conscience de son style de négociateur

Maîtriser les aspects psychologiques d'une relation de négociation
Cerner son comportement spontané en négociation et identifier ses forces et ses faiblesses
Définir son style personnel de négociateur

Module 2 : Établir la relation et faire naître la confiance

Favoriser l'échange d'informations en situation de négociation
Amener son interlocuteur à une logique de coopération
Établir un climat favorable à l'accord

Module 3 : Conserver la maîtrise de l'entretien

Les techniques de questionnement directif et non directif
Orienter l'entretien : synthèse partielle et recadrage
Désamorcer une attaque et une situation de tension

Module 4 : Convaincre et persuader

Défendre des options techniques, justifier des conditions élevées
Renforcer son pouvoir de conviction
Effets persuasifs et techniques d'influence

Module 5 : Résister aux manœuvres et déjouer les pièges

Identifier les pièges tendus par les négociateurs
Maîtriser les contre-tactiques possibles
Comment réagir dans une situation extrême

PARTIE 2 : METHODE ET OUTILS DE NEGOCIATION

Module 6 : Choisir sa stratégie face au projet du client

Cerner le projet du client, son origine, ses composantes...
Mesurer les éléments périphériques (concurrence, environnement)
Analyser le degré d'ouverture et choisir son positionnement
Identifier les leviers sur lesquels agir

Module 7 : Définir les étapes clés

Cerner le projet du client, son origine, ses composantes...
Mesurer les éléments périphériques (concurrence, environnement)
Analyser le degré d'ouverture et choisir son positionnement
Identifier les leviers sur lesquels agir
Les indicateurs d'approbation
Analyse des facteurs psychologiques
Les plaisirs de la négociation

Module 8 : Analyser le groupe de décision

Prendre en compte tous les intervenants dans la négociation
Cerner les véritables objectifs de chaque acteur
Mesurer les possibilités d'interactions et les relations d'influence
Anticiper les stratégies probables de chacun des acteurs

Module 9 : Peser sur le rapport de forces

Evaluer le rapport de forces entre les différentes parties

Déterminer les actions possibles pour inverser un rapport de forces défavorable

Module 10 : Les objections

Nature des différentes objections

Détection des fondements

Analyse des phases à fortes objections

Utiliser l'objection comme source d'argumentation

Analyse de synthèse des zones d'objections

Module 11 : Établir l'offre

Déterminer ses objectifs globaux de négociation, les valeurs planchers, les zones son négociables

Définir son positionnement tactique : niveau d'exigence initiale, pivots, axes de repli

Présentation de l'offre

Module 12 : Préparer ses outils tactiques

Construire les bases de la défense de la proposition initiale

Anticiper et traiter les demandes de concessions : la matrice du donnant/donnant et des contreparties

Module 13 : Conduire la négociation

Aboutir à une conclusion profitable : les erreurs à ne pas commettre, les techniques pour verrouiller l'issue de la négociation

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 04-2023)