



3 jours

PROGRAMME DE FORMATION

En présentiel

À distance

## NÉGOCIER AVEC EFFICACITÉ FACE À SON CLIENT

### OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Adopter un comportement qui facilite une attitude de conviction et d'influence sur leur clientèle
- Valoriser la négociation par les techniques de vente
- Savoir argumenter et défendre leur tarif
- Développer la relation commerciale positive

#### PARTICIPANTS

- Manager, commerciaux, vendeurs

#### PRÉREQUIS

- Aucun

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- Positionnement sur-mesure : questionnaire individuel ou audit préalable en amont de l'action pour une implication et une adaptation totale de la formation
- Méthodes pédagogiques interactives tenant compte des attentes, de l'expérience et du vécu professionnel de chaque participant
- Apports théoriques seront illustrés par des exemples concrets et mis en application au cours de chaque séquence pédagogique par le biais d'exercices pratiques
- Formation axée sur des simulations et des analyses de cas concrets
- Simulations avec enregistrements audio et vidéo pour les auto-évaluations de pratiques
- Utilisation d'outils pédagogiques adaptés selon les objectifs recherchés et le profil des participants
- Support individuel de formation

#### ÉVALUATION

- Évaluation formative réalisée par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et les progressions
- Évaluation des acquis

#### LES PLUS

- PAI : un plan d'actions individuel sera formalisé en fin de formation.
  - Programmes ajustables à vos attentes
  - Accompagnement personnalisé
  - Option démarche qualité :
- SQF – Suivi Qualité Formation : Synthèse détaillée et bilan du formateur.
- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap, contact référent handicap au 02 43 61 08 47
  - Une expertise<sup>2</sup> de nos formateurs : technique et pédagogie active

### PROGRAMME DE FORMATION

#### 1. Maîtriser les fondamentaux de la négociation client

- Les enjeux et objectifs de la négociation
- La structure de l'entretien de vente
- Les étapes clés de la négociation
- Les influences des comportements et attitudes
- La préparation psychologique

#### 2. Construire son argumentaire et répondre aux objections

- Les typologies clients selon la méthode SONCAS
- Les types d'objections
- Les réponses adaptées aux objections
- La répartition commerciale
- Les techniques d'influences

#### 3. Appliquer les techniques de vente

- Les 12 techniques de vente
- Les techniques d'achat
- La force de persuasion
- Les détails de la communication commerciale
- Les méthodes de vente adaptées à chaque étape
- La boîte à outils du commercial

#### 4. Défendre son projet et le prix de vente

- Les étapes de la présentation du devis
- Les arguments spécifiques
- Les 6 étapes clés de la défense du prix
- La perception de la valeur

#### 5. Développer son affirmation de soi en relation commerciale

- Test de personnalité commerciale
- Savoir refuser, savoir dire non
- Savoir imposer sans s'imposer
- S'entraîner à dépasser ses peurs
- Être à l'aise face à son interlocuteur

#### 6. Construire sa démarche de progrès

- Les axes de progrès individuels
- Le plan d'actions
- La mise en œuvre du changement de pratique