

NÉGOCIATION COMMERCIALE

PROGRAMME DE FORMATION



"VOUS FAIRE MONTER
EN COMPÉTENCES"



NÉGOCIATION COMMERCIALE

Réussir sa négociation commerciale commence bien avant le face à face; ce parcours vous apporte des outils opérationnels pour préparer et conduire vos négociations commerciales.

Cette formation sur négociation commerciale, vous permet d'approfondir certains points avec le formateur expert et les autres participants tout en s'entraînant sur les techniques.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participant peuvent échanger.

Objectif de la formation :

- Comprendre l'utilité de la négociation commerciale ainsi que le processus
- Préparer et comprendre le face à face de la négociation
- Maîtriser les étapes d'une bonne fidélisation
- Déterminer les enjeux de la négociation commerciale
- S'affirmer dans des situations difficiles

Modalités :

Public: Commercial(e) et toute personne ayant des contacts avec les clients
Prérequis: Utiliser les techniques de vente
Niveau: Fondamentaux / bases
Support: Power Point et documents papiers

Contenu de la formation :

1/ Les fondamentaux

- Comprendre l'utilité de la négociation commerciale
- Comprendre le fonctionnement du processus commercial
- Faire la différence entre vendre /négociier (jeux de rôle)
- Savoir préparer sa négociation
- Établir une PERSONA type
- Mise en pratique - préparer sa négociation - cas réel

2/ Le face à face

- Préparer sa négociation et mettre en œuvre sa négociation
- Comprendre quels sont les enjeux
- Anticiper une solution de repli
- Le principe Quintilien dans l'analyse situationnelle
- Les 7 clés de la négociation commerciale
- La relation à l'autre dans l'entretien de la négociation
- S'affirmer en négociation commerciale
- Savoir amener à la conclusion
- Les tips pour bien closer
- L'outil digital CRM (type Hubspot ou autre)

3/ La fidélisation

- Générer la satisfaction client
- Valoriser le client par le questionnement
- Développer son écoute active
- Préserver la qualité de la relation client
- Identifier les causes de mécontentement client
- Faciliter le dialogue
- Analyser les valeurs clients
- Mettre en place sa stratégie de fidélisation
- Valoriser ses atouts concurrentiels
- Optimiser les retours clients
- Présentation d'un outil digital

- La formation est également disponible sous forme de modules, qui peuvent être choisis séparément et individuellement.

METHODES, OUTILS ET RESSOURCES :

Outils et méthodes :

- Echanges individuels entre le stagiaire et le formateur
- Apports théoriques
- Présentation d'outils digitaux
- Remise d'un certificat

Moyens :

- Formateurs spécialisés et diplômés
- Moyens matériels : salle de formation équipée et un espace de ressources (ou à distance sur Zoom)

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION :

Durant la formation sur la négociation commerciale, des évaluations de mi-parcours et de fin de parcours sont réalisées sous la forme d'un QCM.

À la fin de la formation, nous soumettons un questionnaire d'évaluation qui nous permet d'évaluer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimées (en fin de formation et à 6 mois)

DÉLAI D'ACCÈS :

Toute demande de prestation s'accompagne d'un devis précisant le montant de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.

Le devis est transmis par email.

Après acceptation du devis, signature du contrat ou de la convention de formation et versement d'acompte si mentionné, la formation pourra démarrer dans les jours suivants, ou à la date mentionnée sur le devis. Vous pouvez consulter nos CGV pour en savoir plus, en cliquant sur ce lien.

TARIFS ET DURÉE :

La négociation commerciale (16h)

La formation se déroule sur 2 jours consécutifs

| | |
|-----------------------|-----------------|
| Dans nos locaux | €800,00HT/pers. |
| Dans vos locaux | €1.800,00HT |

(Groupe de 6 pers. max)

LIEU ET DATE :

Dans nos locaux à Noisy-le-Grand (93), au sein de votre entreprise, ou à distance.

Les dates seront précisées sur le devis envoyé au préalable

Le module "LA PRISE DE NOUVEAUX MARCHÉS" est également disponible en supplément ou de façon individuel. Nous contacter pour plus d'informations.