

Négociier et conclure

Faire une offre à la fois pertinente mais aussi attractive pour son client
Performance commerciale (V2021DECEMBRE-06)



Objectifs opérationnels

Aider les négociateurs à préparer, présenter et conclure leurs (re)négociations avec des clients en cours, faire un diagnostic exhaustif des besoins de ses interlocuteurs et élaborer une offre de valeur ancrée dans les attentes du client



Aptitudes et compétences acquises à l'issue de la formation

- Préparer son entretien et plus spécifiquement chacune de ses négociations
- Reformuler et faire valider les besoins formulés par le client avant de présenter son offre
- Présenter son offre et tenir le lead dans la présentation
- Rassurer, gérer les demandes d'informations émises par le client (les objections), trouver les arguments pour défendre son prix
- Savoir organiser la prise de décision, éviter que les négociations ne s'enlisent, réunir les conditions pour que le client s'engage en toute confiance

Pour qui ?



Public concerné

- Tout commercial souhaitant se servir des nouveaux outils de communication pour développer une relation de confiance avec son client
- Pour les commerciaux souhaitant créer du lien et une relation de confiance.
- Toute personne souhaitant acquérir de nouvelles compétences pour présenter et argumenter son offre de manière efficace.



Prérequis

- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation.
- Maîtrise du français lu, écrit, parlé Niveau A2/B1 (indispensable pour la prise de connaissance et la signature des documents de travail).

Modalités pratiques



Durée & Délais d'accès

- Durée : De 14h de formation.
- Délais d'accès : Selon disponibilité et durée (nous consulter).



Format

- Inter et Intra-entreprise
- Ajustements possibles : toute variante doit faire l'objet d'un programme sur-mesure.
- Présentiel
- De 2 à 8 personnes maximum



Tarif

- Nous consulter selon la durée et le niveau



Négociier et conclure

Faire une offre à la fois pertinente mais aussi attractive pour son client
Performance commerciale (V2021DECEMBRE-06)

Parcours pédagogique



Méthodes & supports pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Exercices de mise en situation
- Support de formation

Moyens techniques

- PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et paperboard.



Programme de formation

- Préparer une négociation
 - Découvrir les 10 étapes de préparation à la négociation
 - Apprendre à bien préparer ses négociations
- Les règles d'or de la négociation
 - La réussite d'une négociation commerciale, c'est 90% de préparation
 - Réussir les premières étapes de la négociation
 - Découvrir les besoins et motivations du prospect.
- Renforcer l'efficacité de ses arguments
 - Les 4 registres d'argumentation
 - Limites et risques de chaque registre
 - Présentez vos arguments
- Concessions et contreparties
 - Les pratiques à éviter dans les négociations
 - Comment négocier pour obtenir un gain mutuel
 - Mettre en œuvre des stratégies de négociation efficaces
- Diagramme de Kano
 - Le diagramme de Kano est un outil d'analyse du besoin qui met en perspective le niveau de satisfaction de des clients par rapport aux fonctions du produit qui est proposé.
- Les enjeux du pouvoir dans la négociation
 - Les curseurs du pouvoir en négociation
 - Les six curseurs du pouvoir permettent d'analyser le rapport de forces dans une situation de négociation, d'analyser et de gérer les prises de pouvoir du client sans les subir.
- Négocier c'est aussi calculer
- Conclure efficacement une vente
 - 'Comment conclure une vente plus vite ? Voici les techniques de closing commercial
- Cas pratiques



Intervenant

- Formateur(s) experts dans la vente et la relation client et reconnus dans leur métier.



Evaluation

- Validation des acquis de la formation au fur et à mesure de la progression.
- Cette formation fait l'objet d'une mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation et les conditions d'accueil, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports utilisés.