
Programme de formation Savoir conclure une négociation

Durée : 14 h

Objectifs : Savoir gérer la fin de négociation en développant une démarche de confiance.

Pré-requis :

- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone
- Connaissance des bases des techniques de vente.

Public : Commerciaux et Responsables commerciaux, Négociateurs maîtrisant déjà les techniques de vente.

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :

Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.

En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Autodiagnostic

Test de personnalité

Méthode interactive

Ateliers et mise en situation autour de cas pratiques

Jeux de simulation et jeux de rôles filmés

Débriefing et commentaires points forts/pistes d'amélioration

Conseils personnalisés

Modalités d'évaluation des connaissances ou d'appréciation des résultats de l'action de formation : Tests pratiques complétés par une auto-évaluation des acquis de formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Détail du programme :

L'ETAPE DE NEGOCIATION DANS L'ENTRETIEN DE VENTE

Identifier les différentes étapes de la vente et situer l'étape de la conclusion.

Distinguer la vente de la négociation

SAVOIR ACCEPTER LES OBJECTIONS



HM FORMATION

L'objection, un point de résistance
Savoir éviter le conflit
Prendre confiance en soi

IDENTIFIER LES PREMIERS SIGNES D'UN ACCORD

Identifier les pistes d'accords potentiels
Définir des accords intermédiaires durant les phases de négociation

SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS

Mesurer les remises ou services consentis sur les marges
Valoriser son prix et mettre en avant les avantages-clients
Identifier les décideurs finaux
Anticiper les objectifs de l'interlocuteur
Repérer les tentatives de déstabilisation du négociateur

ACCOMPAGNER LA PRISE DE DECISION FINALE

Redéfinir les objectifs du client
Faire prévaloir la collaboration dans la négociation
Accompagner le client vers le « oui »
Déterminer les contreparties
Préparer sa solution de repli

VALORISER LA FIN DE L'ENTRETIEN

Récapituler les propositions
Faire respecter les engagements mutuels
Sécuriser le client
Prévoir les suites à donner
Savoir prendre congés

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)