

INFORMATIONS SUR LA FORMATION – MAJ LE 17/07/2020

DUREE 2 JOURS (14 heures)
GROUPE 8 PERS MAXI
FORMATION INTRA ENTREPRISE
LIEU EN EXTERNE OU SITE CLIENT

Satisfaction globale des stagiaires
Non évaluable à date



Objectifs

- Utiliser ma capacité à vendre pour bien négocier
- Maîtriser les basiques de la négociation
- Savoir gérer les situations difficiles et conflictuelles
- Acquérir des réflexes de contreparties au quotidien



Pédagogie

- Evaluation individuelle en amont de la formation
- Alternance théorie / pratique (25/75)
- Méthode interactive / participative (jeux, tirés du groupe)
- Plans d'action individuels
- Supports variés (powerpoint, paper board)



Public

- Pré-requis : être expérimenté en Techniques de Vente
- Commerciaux expérimentés
 - Managers commerciaux
 - Commerciaux Grands Comptes

PROGRAMME

Avant le présentiel

- Positionnement des stagiaires

1. DIFFERENCIER LA VENTE DE LA NEGOCIATION

- Définir la vente
- Définir la négociation
- Identifier les différences

2. UNE METHODE DE NEGOCIATION

- Oser commencer par une exigence élevée
- Défendre ma proposition avant d'entrer en négociation
- Construire une zone d'intérêt commun
- Concéder uniquement en échange de contreparties

3. NEGOCIER EN VENDEUR : LES ETAPES DE LA NEGO

- Être prêt
- Redécouvrir les motivations et besoins de mon client
- Vendre
- Négocier
- Conclure et agir

Modalités d'évaluation

- Mise en situation
- Quizz
- Plan de progrès

MODALITES D'ACCES- PRESENTIEL OU DISTANCIEL

Délai

Programme sur mesure. Dates et délais fixés avec vous en fonction de vos disponibilités, de vos enjeux, sous un délai minimum de 2 semaines

Personnes en situation de handicap

Formation intra entreprise. Pour toute demande nous contacter au 06 85 21 97 22

Tarif

A déterminer après étude de votre cahier des charges.

Contactez-nous : **06 85 21 97 22**

t.fortanet@smart_developpement.fr