



L'art de négocier pour conclure sa vente

Objectifs :

Acquérir les étapes clés de la vente et de la négociation en tenant compte de sa personnalité.

- Développer des compétences en communication persuasive
- Maîtriser les techniques de négociation gagnant-gagnant
- Apprendre à gérer les objections et à conclure des ventes
- Développer une stratégie de négociation adaptée à différents types de clients



Durée

2 jours
soit 14 heures



Prérequis

Pas de prérequis particulier
pour cette formation.



Lien

En intra : en présentiel ou
distanciel, France entière.
En inter : selon planning.



Modalités d'accès

Nos formations sont
accessibles à tous. Pour toute
situation particulière
nécessitant une adaptation,
merci de nous contacter.



Public

De 2 à 8 participants.
Tout public en situation
commerciale ou de vente,
créateurs ou chefs d'entreprise.



Sanctions

Certificat de réalisation
individuel remis à l'issue
de la formation.

Déroulé :

Jour 1 :

● **Susciter l'intérêt de mon prospect et client au téléphone sur l'objectif de la prise de rendez-vous et/ou des ventes additionnelles**

- Avoir un fichier prospect renseigné en identifiant les capteurs d'intérêts
- Travailler sur mon pitch d'accroche en personnalisant selon ma cible
- Adopter une attitude positive, le ton, la voix, le sourire, l'empathie
- Savoir argumenter sur des échanges rapides en créant une interactivité
- Savoir anticiper les objections possibles afin d'apporter des réponses appropriées

● **Réussir sa prise de contact**

- Savoir créer du lien en développant son intelligence émotionnelle
- Travailler sur la communication non verbale
- Apprendre à observer l'environnement client et comprendre son écosystème

● **La découverte client, par des questions qui font vendre**

- Développer l'art de poser des questions pour une pratique efficace de tact, et de de sensibilité
- Identifier la panoplie des motivations d'achat du prospect en identifiant son profil selon la méthode SONCAS
- Identifier le profil de son interlocuteur par une méthode simple et efficace, les 4 couleurs, adaptée au vendeur.

Jour 2 :

● **Comprendre**

- S'assurer d'avoir compris les attentes et les besoins de son interlocuteur
- Formaliser votre compréhension avec simplicité, clarté et précision.
- Sachez décrypter et interpréter le non verbal de votre prospect

● **Convaincre**

S'approprier la méthode des CAB (Caractéristiques Avantages Bénéfices + Preuves) client Identifier et préparer vos offres dédiées et vos services associés sur vos cibles Soyez unique pour votre prospect, développer votre avantage concurrentiel Développer un état d'esprit et des techniques de négociation autour du " Gagnant Gagnant "

● **Savoir prendre la commande, tout un art !**

- Lever les doutes par un choix de questions fermées et préparées
- Concevoir un argument percutant pour le prospect hésitant
- Savoir avant la commande garantir un climat propice à la sortie du bon de commande Savoir rebondir sur le refus client

Méthodes & moyens pédagogiques

Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard, vidéo et audio.

Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

Modes d'évaluation

Une grille d'évaluation "à chaud" de la formation sera complétée par le participant sur les conditions de déroulement de l'action (organisation, pédagogie...).

Un bilan de positionnement initial et final permettant de confirmer l'atteinte des objectifs de la formation sera complété par le participant et validé par le formateur.

Intervenant :



Frédéric GIMENES :

Consultant formateur en développement commercial, plus de 20 ans d'expérience dans la relation client.