

NÉGOCIATION COMMERCIALE - FONDAMENTAUX

Réf
RMETFOMNEG-IPO7

Modalité
Présentiel

Durée
1.0 jour(s) - 7.0h

Nb stagiaires
10



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Comprendre les étapes d'un processus de vente.
- Préparer la phase de négociation.
- Augmenter la proposition de valeur lors de l'argumentation et de la gestion des objections.
- Aboutir à un accord équilibré avec un intérêt pour les deux parties.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Les fonctions en relation directe avec des clients et des prospects.

Pré-requis

Aucun.



CONTENU

- Les étapes du processus de vente.
- Comprendre et décomposer une phase de négociation.
- Savoir présenter et valoriser son offre, structurer un argumentaire.
- Poser les bases d'un accord constructif pour les 2 parties.
- Accueillir et traiter les questions et objections dans la phase de négociation.
- Savoir mettre en mouvement le client à l'issue de cette étape.



PÉDAGOGIE

Alternance de méthodologie et de mises en situation avec des cas vécus dans l'entreprise.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Notre formateur est consultant et expert en stratégie / techniques commerciales.



ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.