

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



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

Méthodes d'évaluation

- **Evaluation 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.



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046