

NÉGOCIATION COMMERCIALE - PERFECTIONNEMENT

Réf	Modalité	Durée	Nb stagiaires
RMETNEGCOPER-IPO14	Présentiel	2.0 jour(s) - 14.0h	10



OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif d'augmenter ses chances de succès dans le domaine de la vente complexe, multi interlocuteurs.

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

- Décomposer les étapes préalables à la phase de négociation.
- Identifier les différentes influences d'achat sur un compte.
- Savoir utiliser les sociaux types pour personnaliser l'argumentation.
- Améliorer vos techniques de communication personnelles pour augmenter votre pouvoir d'impact.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Responsables de comptes, chargés d'affaires, encadrement commercial, technico-commerciaux.

Pré-requis

Expérience de la vente et de la relation client.



CONTENU

- Les caractéristiques d'une vente complexe en mode projet.
- Les principes du changement dans un processus d'achat.
- Les influences d'achat et les motivations individuelles.
- Utilisation des sociaux types au service de la construction de mon argumentaire.
- La gestion des objections.
- La communication positive au service de la négociation raisonnée.
- Les principes clés d'une négociation réussie et les outils de la négociation en B/B.
- Utilisation de la fiche stratégique d'affaires pour gérer les affaires clés en portefeuille et améliorer l'efficacité de l'équipe commerciale.

Tout au long du parcours, de nombreuses techniques seront utilisées pour sécuriser la conclusion d'une vente et augmenter son taux de transformation sur les projets.



PÉDAGOGIE

La formation associe méthodologie et ateliers de mise en pratique personnalisés et inspirés par l'environnement du client.



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 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.