

NEGOCIATION COMMERCIALE ET VENTE



En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour bien négocier et vendre.

Bien négocier ses conditions et savoir défendre son offre sont des critères essentiels à une bonne vente.

Face à des acheteurs tenaces, il n'est pas toujours simple de tenir ses positions commerciales.

Aussi, cette formation apprend à maîtriser toutes les étapes clés et les techniques de vente.

Elle permet de bien se préparer en amont et intégrer les outils indispensables à une négociation réussie.

Cette formation est éligible au CPF sous conditions (nous consulter).

Inscrivez-vous sur « [Mon Compte Formation](#) ».

Cette formation en négociation commerciale et vente propose un cursus pour maîtriser les techniques de vente et de négociation en entreprise. Les modules de la formation incluent la méthode SONCASE, l'argumentaire commercial et la gestion des objections. Vous apprendrez également à défendre votre offre et à conclure une vente avec succès. Cette formation éligible CPF comprend des cas pratiques et des mises en situation, de quoi s'adapter à tous les profils de clients. Cette formation animée par un consultant professionnel formateur s'adresse aux personnes souhaitant perfectionner leurs compétences en négociation commerciale et techniques de vente.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation mener une négociation commerciale et CCE.](#)
- [Formation cycle mener une négociation commerciale CPF.](#)
- [Formation assistant ADV.](#)
- [Formation conclure une vente.](#)
- [Formation à la négociation immobilière.](#)
- [Formation optimiser l'accueil clients en face-à-face et au téléphone.](#)



Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Maîtriser les techniques de vente et les étapes clés d'un entretien commercial,
- Savoir de positionner face aux acheteurs et savoir négocier en fonction des besoins du client,
- Savoir conclure une affaire et instaurer une présence auprès du client – Identifier son profil de négociateur, ses axes d'amélioration et points de vigilance.



Programme

Durée

4 jour(s) / 28 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

1475 € NET

Pour qui ?

Cette formation s'adresse à toute personne confrontée par son activité à la négociation ; commerciaux, chargés de relation clients, techniciens, ingénieurs d'affaires,...

Prérequis

Aucun prérequis n'est spécifié pour cette formation.

Néanmoins, un entretien préalable est obligatoire dans le cadre de la certification.

Code RNCP / RS

NA

Référence

MRNV-0000-NCVE-01

Connaître l'entreprise

Collecter les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect (décideurs, marché, concurrence, CA...)

Les nouveaux outils au service de la préparation de visite

Préparer les outils commerciaux nécessaires à l'entretien

Définir l'objectif spécifique de son rdv

Prendre contact avec son client/prospect

Etre en relation dès les premières secondes

Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale

Présenter et mettre en valeur son entreprise

Détecter les profils clés des prospects/clients

Fixer le cadre de l'entretien

La phase d'investigation : découverte de l'entreprise et du besoin du client

Identifier les besoins explicites et implicites

Détecter les attentes de son interlocuteur

Les techniques de questionnement

L'empathie et l'écoute au service de la négociation

Les principes du feedback pour améliorer la communication

S'adapter à tous types d'interlocuteurs

Entraînement avec la méthode SONCASE

Définir son offre : argumenter ses produits et ses services

Exprimer les caractéristiques en avantages, adapter sa présentation au besoin du client

Faire adhérer le client pour une meilleure implication

Créer son argumentaire : Techniques et cas pratiques

Bien connaître ses marges de manœuvre pour anticiper les objections

Négocier un prix

La perception du prix dans la négociation

Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre

Les techniques de réponse à l'objection prix

La maîtrise des marges, principe des contres parties

Défendre son offre

Identifier le fondement de l'objection

Définir les points de passages obligatoires pour répondre aux objections

Répondre aux objections récurrentes

Négocier les conditions commerciales

Attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection, affirmation de soi et ouverture

Training et mises en situations

Conclure

L'attitude du commercial face à la conclusion

Les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats

Les 5 techniques de conclusion pour faire valider l'offre

Les différentes propositions liées à la conclusion

Relancer les offres : outils et méthode

Training sur des scénarios rapides pour créer les automatismes



Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.