

Développer son potentiel de vente et de négociation

DURÉE : 2+1 Jours – 21h.

- La durée de la formation est de **deux jours pour l'ensemble du groupe**. Les deux journées constituent un tronc commun.
- **Une troisième journée** pour les participants qui démarrent leur activité commerciale. Cette troisième journée doit avoir lieu dans l'intervalle de trois semaines. Elle permettra aux nouveaux commerciaux de prendre conscience des acquis de la formation et de s'entraîner à vendre et à négocier.
- **Une journée de rappel** est également proposée aux commerciaux confirmés. Ce rappel peut intervenir dans les trois mois de la formation initiale.

ACCESSIBILITÉ :

- L'accessibilité au centre de formation ACKWARE, permet aux personnes handicapées de circuler avec la plus grande autonomie possible, d'accéder aux locaux et équipements, d'utiliser les équipements et les prestations, de se repérer et de communiquer. L'accès concerne tout type de handicap (moteur, visuel, auditif, mental...).

OBJECTIFS : Apporter aux participants des méthodologies et des comportements leur permettant de

- Identifier et analyser leurs capacités à vendre et à mener des négociations
- Comprendre les fondamentaux de la vente et de la négociation
- Maîtriser les étapes indispensables d'un entretien de vente
- Comprendre les axes stratégiques de la négociation et ainsi déjouer les pièges pour aboutir à une négociation gagnant-gagnant
- Être capable de traiter les objections des clients, éviter le conflit et savoir conclure la vente au moment opportun
- Développer des comportements positifs et constructifs.

PUBLIC : Tout public.

ANIMATION : PRESENTIEL OU CLASSES À DISTANCE

CLASSES À DISTANCE :

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Skype, Zoom etc...un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant.
- Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les classes à distance sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support pédagogique

SUIVI ET EVALUATION

- Evaluation de la formation par les participants et remise d'une certification ou d'une attestation de fin de formation à chaque apprenant.



ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS PROJETS DE FORMATION ET VOUS APORTE SON EXPERTISE POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Développer son potentiel de vente et de négociation

Points clés du programme

Tout au long de la formation, la formatrice utilisera des outils (test – exercices -) ainsi que la mise en place de jeux de rôle tirés du vécu des participants.

Les principes de base d'une bonne communication orale

- Le cadre de référence : les particularités de mon interlocuteur et les objectifs visés
- L'objectivité et la subjectivité
- L'écoute
- Les pièges de la distorsion et de la réduction des messages
- Les outils efficaces : le questionnement, la voix, la posture...

Le potentiel de ressources propres

- Autodiagnostic des attitudes adoptées en entretien
- L'impact de ces attitudes sur le déroulement de la vente et de la négociation
- Les stratégies à bâtir pour obtenir une relation gagnant/gagnant
- Les techniques pour s'affirmer avec plus d'aisance et de performance face aux situations difficiles voire conflictuelles

Le déroulement d'un entretien de vente

- La prise de contact avec le client, le prospect : donner envie dès les premiers instants. Ouvrir le dialogue
- La découverte des besoins et motivations du client: savoir différencier le besoin et la motivation
- L'art de poser les questions : la carte PREDOM
- L'argumentation : s'adapter à SONCAS pour mettre en avant les bénéfices clients
- Les attitudes face au prix
- Les objections : une opportunité pour le vendeur.
- La conclusion : les barrages du vendeur et du client

La négociation

- Les stratégies à bâtir pour obtenir une relation gagnant/gagnant
- Traiter séparément les questions de personnes et l'objet de la négociation
- Se concentrer sur les intérêts en jeu et non sur les positions
- Les barrages à la négociation
- La négociation et l'Analyse Transactionnelle
- La fenêtre de Johari
- La conclusion après la négociation
- Les points essentiels de la négociation : la capacité à résister – l'ancrage
- La grille de négociation et avantages/inconvénients

Date : 24/03/2022