

Programme de formation : Négociation commerciale

Les objectifs de la formation sont :

- Être capable de maîtriser l'art de la négociation
- Être capable de se préparer afin de parvenir à ses objectifs de ventes
- Être capable de conduire la négociation
- Être capable de traiter l'objection
- Être capable de conclure une vente

Public visé : Salarié en poste, entreprise

Prérequis : Aucun

Prérequis techniques : Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet

Moyens prévus :

Moyens pédagogiques : support de cours PDF, réflexion collective, apport du formateur

Moyens techniques : Ordinateur, Cours PDF

Suivi de l'exécution : QCM et feuille de présence signée

Sanction : Attestation de formation

Assistance technique et pédagogique : Nom du formateur

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation : Quiz (QCM QCU et questions ouvertes)

Durée, période de réalisation et modalités de déroulement

Durée totale de la formation : 14 heures

Période de réalisation : dates de formation

Rythme : en continue

Modalité de déroulement : Présentiel

Détail du programme et Informations supplémentaires sur les activités pédagogiques (répartition des modules)

<u>Module</u>	<u>Détails du module</u>	<u>Méthode pédagogique</u>	<u>Durée</u>
Quizz entrée en formation	Quizz évaluant le niveau de l'apprenant à l'entrée en formation	Evaluation (activité pédagogique)	45 min
L'art de négocier	Vendre vs négocier Les composantes de la négociation Les facteurs clés du succès Les différentes typologies de négociation Les principales compétences attendues	Réflexion collective et apport du formateur	150 min
Se préparer	Etablir un diagnostic Se fixer des objectifs	Réflexion collective et apport du formateur	150 min

	Elaborer un plan d'action Ouvrir la négociation Check List préparation		
Conduire la négociation	Découvrir les besoins Structurer et adapter son questionnement Instaurer le doute Cerner les motivations de son interlocuteur Présenter l'offre en argumentant pour convaincre	Réflexion collective et apport du formateur	150 min
Traiter l'objection	Se servir de l'objection comme d'une opportunité Identifier les types d'objections Le savoir être du négociateur Quand répondre à l'objection ? Traiter les objections	Réflexion collective et apport du formateur	150 min
conclure	Les signaux d'achat Techniques de conclusion Compte-rendu de visite Contenu de l'offre commerciale Les 10C de la proposition commerciale To do list relance Check list	Réflexion collective et apport du formateur	150 min
Quizz fin de formation	Quizz évaluant le niveau de l'apprenant à la sortie de formation	Evaluation (activité pédagogique)	45 min