

# Pratique de la négociation commerciale

«une négociation est comme un match c'est en grande partie à l'entraînement qu'elle se gagne»

## Objectifs pédagogiques

- ✓ Mener et garder la maîtrise d'une vente de bout en bout
- ✓ Découvrir et comprendre le fonctionnement de son interlocuteur
- ✓ Préparer efficacement sa négociation en définissant ses objectifs
- ✓ Changer de logique pour convaincre et conclure

## Programme

### La communication

Les outils de la communication pour la vente : les représentations personnelles et filtres.

### Se préparer

Déterminer ses objectifs de vente et de négociation  
Anticiper la préparation matérielle et mentale.

### Réussir son accueil

S'imposer sans s'imposer  
Créer rapidement un climat de confiance

### Connaître

Repérer le fonctionnement de son interlocuteur,  
Recueillir toutes les informations concernant les besoins de son client.  
Comprendre son modèle du monde.  
Comprendre son client à travers ses motivations d'achat

### Convaincre

Argumenter dans le système de représentation dominant  
Traiter les objections et les blocages  
Les prés requis à la négociation  
Entrer dans la logique d'avantages et de différenciation pour contourner la logique des prix  
Conduire la négociation : Savoir préparer l'objet de la négociation, le cadre, les limites  
les contreparties, le timing.

### Conclure

Gérer le stress de la conclusion (le sien et celui du client)  
pour conclure à la décision avec élégance

## *Méthodes pédagogiques*

Exercices pratiques et des jeux de rôles filmés et analysés en groupe en alternance avec les apports théoriques.

## *Support*

Un dossier complet et des fiches de conduites d'entretien personnalisables sont remis à chaque participant

## *Public visé*

Les commerciaux et les dirigeants souhaitant accompagner leur équipe de commerciaux

## *Intervenant*

### **Alain CLAUDEL**

Formateur et consultant : 20 ans d'expérience de terrain dans la vente et la relation commerciale en tant que cadre et chef d'entreprise. Spécialisé dans le conseil commercial et l'accompagnement individuel des commerciaux.

## *Durée date et lieu*

<b>Durée</b>	2 jours
<b>Date</b>	A définir
<b>Lieu</b>	A définir

## *Coût de la formation*

<b>Tarif adhérent</b>	600€ HT (7200.00€ TTC)/pers
<b>Tarif non adhérent</b>	840 € HT (1008.00€ TTC)/pers