

MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE



Niveau 2 – Perfectionnement

PARTICIPANT(S) :

Commerciale(e),
Technico-commerciale(e), chargé(e)
de clientèle, chargé(e) d'affaires,
maîtrisant les techniques de vente et
la pratique de la négociation.

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de
Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert dans la vente et la
négociation commerciale

PRE REQUIS

Avoir une activité commerciale en
B2B ou B2C
Avoir suivi la formation technique de
vente de niveau 1

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long
de la formation, l'acquisition des
connaissances des participants à
travers la mise en place de situation
in situ.

Délivrance d'une attestation de
formation conforme à la législation
en vigueur.

Un support de cours sera remis à
chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 40

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Établir un diagnostic des pratiques de négociation actuelles
- Affirmer vos capacités de négociation.
- Apprendre à dire « non ».
- Obtenir des contreparties.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de cas pratique au travers d'exercices et d'étude de cas.

Pédagogie favorisant les échanges d'expérience entre participants.

Simulation, training vidéo. .Mise en place de plan d'action individuel par chacun.

CONTENU DU PROGRAMME

PREPARER SA NEGOCIATION

Définir un objectif de négociation accessible et ambitieux.

Etablir une latitude de négociation cohérente.

Connaitre les enjeux de la négociation pour les deux parties.

Garder la maîtrise du temps.

MAITRISER LES REGLES ESSENTIELLES DE LA NEGOCIATION GAGNANTE.

Déterminer et défendre sa proposition initiale.

Avoir le réflexe de la contrepartie face à toute demande de concession.

Savoir dire « non » avant d'ouvrir sur une discussion.

TRAVAILLER LES ASPECTS COMPORTEMENTAUX ET CONSERVER LA MAITRISE DE SOI.

S'adapter au style de votre interlocuteur.

Faire face à l'agressivité potentielle.

S'affirmer et savoir résister tout en préservant la relation.

ENTRAINEMENT INTENSIF A LA NEGOCIATION AU TRAVERS DE MISES EN SITUATION FILMEES.

Afin de donner plus d'impact et de réalisme aux entraînements intensifs, il est demandé aux stagiaires de venir à cette formation avec des dossiers réels en cours de négociation.

Dans la limite d'une certaine confidentialité.