



Programme de la formation

Les fondamentaux de la négociation commerciale



Référence COMMERCIAL-01

JOUR 1

Etape 1 – Préparer efficacement un entretien de vente.

- Maîtriser les techniques de prise de rendez-vous.
- Maîtriser la préparation d'un entretien de vente.

Etape 2 – Maîtriser les étapes d'un entretien de vente.

- Réussir sa prise de contact.
- Différents types de questions.
- Proposer selon la méthode BAC (Bénéfice, Avantage, Caractéristique).
- Traitement des objectifs.
- Détecter les 6 feux verts de la conclusion.
- Techniques de conclusion.

Etape 3 – Suivre de façon professionnelle un rendez-vous.

- Mail post rendez-vous.
- Le suivi commercial.

Etape 4 – Mes engagements personnels.

- Détermination par chaque participant de son axe de travail prioritaire.
- Ateliers d'entraînement thématique et outils de formation ludique.
- Jeux de rôles sur des cas d'exemples ou sur des cas réels apportés par les participants.

JOUR 2

Etape 1 - S'affirmer en négociation commerciale.

- Savoir écouter.
- Reformuler ou comprendre son client pour mieux négocier.
- Choisir les mots adaptés.

Etape 2 - Matrice points forts/points de développement.

Etape 3 – Perfectionner son approche.

- Jeux de rôle sur les différents points de développement mis en perspective.

Etape 4 – Engagements personnels.

- Détermination par chaque participant de son calendrier de développement de compétences, en insérant des indicateurs de réussite.

INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Préparer la négociation commerciale.
- Réussir le face à face de négociation.
- S'affirmer dans les situations de négociation difficiles.

Pré requis

- Maîtriser les techniques de vente.

Pour qui ?

- Commercial ou manager commercial.

RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr



Durée & Tarif

Les fondamentaux de la négociation commerciale



Référence COMMERCIAL-01

DUREE

Durée : 2 jours (14 heures).

TARIF

Tarif Inter entreprise : 1 300 € H.T.

Tarif Intra entreprise : Nous consulter.

Infos pratiques



INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Préparer la négociation commerciale.
- Réussir le face à face de négociation.
- S'affirmer dans les situations de négociation difficiles.

Pré requis

- Maîtriser les techniques de vente.

Pour qui ?

- Commercial ou manager commercial.

Les + de notre méthodologie

- Une formation complète à la négociation commerciale : techniques, comportements et processus, pour être encore plus efficace dans le face à face.
- Des formateurs experts reconnus dans leur métier.



RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr