

# TECHNIQUES DE VENTE – NIVEAU 3 LA NÉGOCIATION COMMERCIALE



## PUBLIC CONCERNE

Vendeurs, technico-commerciaux et agents commerciaux

## DUREE

3 jours

## MODALITES

3 séances de 7 heures de cours

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Se perfectionner aux techniques de vente et tout particulièrement à la négociation commerciale

## PROGRAMME

- 1. Identifier les outils indispensables du négociateur : la P.N.L, l'A.T et la morphopsychologie**
  - Pour développer sa personnalité et ses capacités de négociation
  - Pour écouter et mieux comprendre ses clients
  - Pour prospecter autrement ses clients
  - Pour modifier un rapport de force
  - Pour relancer efficacement un client
  - Pour créer une relation gagnant/gagnant
- 2. La négociation adaptée**
  - Découvrir le type client (classification de Rogers et de Gilford, sociostyle du CCA)
  - Adopter l'attitude adaptée :
    - L'empathie
    - Créer un climat de confiance
  - Adopter le langage verbal et non verbal adéquat :
    - Stratégie du tempo verbal
    - Utilisation de l'espace
    - Gestuel de la négociation
    - Vocabulaire du négociateur
- 3. Le processus de la négociation**
  - Appliquer les étapes de la négociation
  - Méthode AIDA (Attirer l'attention – Susciter l'intérêt – Eveiller le désir – Inciter à l'achat)
  - Présenter l'offre
  - Développer un argumentaire
  - Lever les objections
  - Présenter le prix et les conditions de vente
  - Gérer les réclamations
  - Conclure et prendre congé

## METHODES PEDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et méthodologiques
- Nombreuses résolutions de cas pratiques
- Mises en situation et évaluation des acquis