

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