

## TECHNIQUES DE VENTE & NEGOCIATION ( niveau II)

### Sommaire du cours

#### OBJECTIF

- Acquérir sa méthodologie de conduite de négociation et s'entraîner à la mettre en œuvre
- Maîtriser les techniques d'écoute et de vente
- Argumenter efficacement
- Optimiser son efficacité commerciale dans toute situation
- Elaborer un plan d'actions personnalisé.

#### NIVEAU REQUIS

- personnes ayant un rôle commercial

#### LE CONTEXTE CONCURRENTIEL. ANALYSE. PREPARATION.

- Le contexte concurrentiel de l'entreprise.
- Les attentes du client / Typologie des clients.
- Analyser une situation de négociation
  - Appréhender les points clés de la négociation
  - Déterminer les enjeux de la négociation en terme de chiffre d'affaires, de marge, de stratégie....
  - Etudier les forces en présence
  - Mettre en place les conditions optimales de communication
  - Méthodologie de découverte des besoins
  - Définir ses objectifs / l'objectif à atteindre
  - Préparer l'entretien
  - Structurer l'entretien
- Evaluer les différentes situations de négociation et les attitudes de ses interlocuteurs
  - Reconnaître les motivations et les freins de son interlocuteur
  - Utiliser les outils et techniques de communication

#### LA CONDUITE DE LA NEGOCIATION. LE PLAN D'ACTION PERSONNALISE.

- Conduire la négociation
  - Positiver la démarche
  - Présenter une offre structurée et valorisée
  - Utiliser l'empathie
  - Développer sa force de conviction
  - Déjouer les pièges
  - Favoriser un échange constructif
- Argumenter répondre aux objections
  - Exploiter toutes informations recueillies
  - Construire, maîtriser son argumentaire
    - Etre concret et démonstratif
  - Découvrir les motivations cachées
  - Adapter son argumentation en fonction des objections
- Conclure
  - S'affirmer et faire preuve d'adaptation
  - Aboutir à une conclusion réelle
- Elaborer un plan d'actions personnalisé.