

Formation en Négociation :

Réussir sa négociation commerciale et la conclusion de la vente

Objectifs

- Développer une approche stratégique de la vente pour des ventes à fort enjeu
- Passer de situations conflictuelles à la création de valeur
- Connaître les stratégies des acheteurs
- Maîtriser les techniques de négociation et de prise d'accord, les règles d'or
- Gérer avec succès le sujet du prix
- S'entraîner pour intégrer les techniques et développer les réflexes efficaces
- Savoir négocier un accord gagnant-gagnant en préservant ses marges
- Anticiper les étapes ultérieures à la négociation
- Faire la différence pour convaincre
- Créer une relation de confiance avec son client

Public concerné

- Commerciaux, commerciaux grands comptes, technico-commerciaux, chefs de secteurs, représentants

Programme

- Savoir préparer ses négociations commerciales
- Identifier les besoins et motivations du client à potentiel
- Mettre en pratique les points clés d'une négociation commerciale réussie
- Faire face aux pièges de la négociation commerciale (techniques des acheteurs)
- S'affirmer en négociation commerciale : assertivité et gestion des émotions
- Connaître son style commercial pour prendre conscience de ses points forts et points d'amélioration
- Identifier les besoins et motivations du client grand acheteur
- Maîtriser les techniques de closing

Méthode d'intervention

- Une formation animée par des formateurs anciennement Commerciaux dans de grandes sociétés
- Une approche pédagogique interactive, innovante et impliquante reconnue par des sociétés de renom
- Une prédominance de mises en situation et entraînements sur des cas réels
- Une formation construite pour être facilement transposée et appliquée dans l'opérationnel
- Etablissement d'un plan de progrès personnel en fin de session
- Remise d'un livret de synthèse en fin de session et de trames fonctionnelles réutilisables au quotidien

Informations pratiques:

- Lieux: Paris, Lyon
- Tout autre lieu à partir de 4 participants
- Dates: www.kestio.com

