

# Mener une négociation commerciale

EVT010+EVT042

## Public

Vendeurs, technico commerciaux, chargés de clientèle, assistantes commerciales, chargé d'affaires expérimentés

## Pré-requis

aucun

## Durée

5 Jours

+ 3 heures passage de Certification CCE

## Modalités

Présentiel

 Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

## Résultats Attendus

- Maîtriser les règles de la négociation commerciales afin d'être plus performant dans sa relation
- Être performant dans ses fonctions commerciales

## Objectifs Pédagogiques

- Préparer et mener sa prospection pour trouver de nouveaux clients
- Elaborer une stratégie d'argumentation percutante
- Perfectionner son écoute pour comprendre à coup sûr ses clients
- Appréhender les objections comme des opportunités
- Engager ses clients dans des accords inscrits dans la durée
- Préparer des objectifs gagnants
- Elaborer une stratégie de valorisation de ses marges
- Evaluer et intégrer les objectifs de l'acheteur
- Mener la négociation jusqu'à la signature d'un accord engageant

## Méthodes Pédagogiques

- Apports théoriques
- Cas pratique
- Mise en situation
- Analyse du vécu et débat
- Simulation training vidéo
- Plan d'action individuel

## Type de validation

Certificat de réalisation  
Attestation de fin de formation  
Certification visée :  
Mener une négociation commerciale Niv 1  
(Certificat des Compétences en Entreprise - CCE)  
Code RS 5444 - enregistrée le 19/05/2021  
Certificateur : CCI France

## Dates et lieux

Agen :  
05-06-10-19-23/06 - 06-07-21/11+01-08/12  
Périgueux :  
11-16-17/09+ 16-17/10

## Intervenant

Formateurs expérimentés dans leurs domaines

## Tarifs

2080€ HT - 2496€ TTC

# Mener une négociation commerciale

EVT010+EVT042

## Programme

### 🌀 Préparation et découverte du client

- Préparer sa visite commerciale
- Préparer sa bibliothèque de questionnement
- Détecter les besoins et motivations d'achat
- Pratiquer l'écoute active

### 🌀 De la prise en charge du client à la découverte de ses besoins

Apprentissage des techniques de vente, de la préparation à la découverte du client, avec mises en situation :

Maîtriser les 3 dimensions de la fonction commerciale

- La dimension affective
- La dimension professionnelle
- La dimension commerciale

Préparer ses ventes

- Déterminer ses objectifs de la vente
- Optimiser ses objectifs en fonction de l'urgence et de l'importance
- Anticiper les objections et les contraintes clients pour mieux s'adapter et recueillir les informations essentielles
- Préparer et affiner son plan de découverte

Réussir la prise de contact

- Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue avec le client
- Maîtriser les notions de synchronisation, d'empathie et d'écoute active
- Réussir le premier contact en rendez-vous
- Déterminer et optimiser ses phrases d'accroche

Découvrir les attentes du client

- Appréhender les techniques de questionnement et de reformulation
- Identifier le besoin et les motivations du client
- Identifier les motivations du client : le S.O.N.C.A.S et comment l'exploiter
- Rendre son questionnement stratégique : Le S.P.I.S
- Développer son écoute active et son empathie
- Analyse des pratiques et Débriefing

### 🌀 De l'argumentation à l'accord du client

- Préparer son argumentation
- Présenter avec conviction
- Mener une argumentation pertinente et efficace
- Prendre en main l'entretien commercial
- Préparer une négociation
- Présenter et défendre efficacement son prix
- Savoir écouter les objections
- Répondre efficacement aux objections
- Conclure pour vendre

[www.sudmanagement.fr](http://www.sudmanagement.fr)

AGEN | Site de l'Agropole - CS 20053 Estillac - 47901 Agen Cedex 9 | 05 53 48 48 50  
MARMANDE | 158 Rue Gutenberg - Parc d'activité de Marmande Sud - 47250 Samazan | 05 53 84 82 82  
PÉRIGUEUX | Espace Couture - Le Carré des Pros - N21 - 24660 Sanilhac | 05 47 46 81 00  
VILLENEUVE-SUR-LOT | Marché gare - rue Henri Barbusse - 47300 Villeneuve-sur-Lot | 05 53 40 10 39

# Mener une négociation commerciale

EVT010+EVT042

Apprentissage des techniques de vente, de l'argumentation à la fidélisation, avec mises en situation :

Argumenter avec conviction

- Construire un plan d'argumentation structuré
- Elaborer un argumentaire propre à son activité
- Se constituer un portefeuille de preuves personnalisées
- Développer des arguments percutants
- Optimiser l'utilisation du schéma C.A.P (Caractéristiques Avantages Preuves)

Traiter les objections

- Être stratège dans son traitement des objections (méthode A.I.C.V.R)
- Traiter toutes les objections de façon personnalisée
- Anticiper dès la découverte les objections prix
- Valoriser le prix de ses prestations

Conclure pour vendre

- Préparer la conclusion en amont
- Lever les derniers freins
- Emporter la décision
- Repérer les signaux d'achat directs et indirects
- Déclencher la prise de décision du client

Prendre congé et fidéliser

- Consolider sa visite pour fidéliser : préparer et amorcer la prochaine vente
- Quitter adroitement le client
- Analyse des pratiques et Débriefing

## § PREPARER SA NEGOCIATION

- Définir un objectif de négociation accessible et ambitieux
- Etablir une latitude de négociation cohérente
- Connaître les enjeux de la négociation pour les 2 parties
- Garder la maîtrise du temps

## § MAITRISE DES REGLES ESSENTIELLES DE LA NEGOCIATION GAGNANTE

- Déterminer et défendre sa proposition initiale
- Avoir le réflexe de la contrepartie face à toute demande de concession
- Savoir dire « non » avant d'ouvrir sur une discussion

## § TRAVAILLER LES ASPECTS COMPORTEMENTAUX ET CONSERVER LA MAITRISE DE SOI

- S'adapter au style de votre interlocuteur
- Faire face à l'agressivité potentielle
- S'affirmer et savoir résister tout en préservant la relation

## § ENTRAINEMENTS

Entraînement intensif à la négociation au travers de mises en situation filmées.

[www.sudmanagement.fr](http://www.sudmanagement.fr)

AGEN | Site de l'Agropole - CS 20053 Estillac - 47901 Agen Cedex 9 | 05 53 48 48 50  
MARMANDE | 158 Rue Gutenberg - Parc d'activité de Marmande Sud - 47250 Samazan | 05 53 84 82 82  
PÉRIGUEUX | Espace Couture - Le Carré des Pros - N21 - 24660 Sanilhac | 05 47 46 81 00  
VILLENEUVE-SUR-LOT | Marché gare - rue Henri Barbusse - 47300 Villeneuve-sur-Lot | 05 53 40 10 39

# Mener une négociation commerciale

EVT010+EVT042

- Afin de donner plus d'impact et de réalisme aux entraînements intensifs, il est demandé aux stagiaires de venir à cette formation avec des dossiers réels en cours de négociation. Dans la limite d'une certaine confidentialité.