

La négociation commerciale

Le savoir-vendre d'aujourd'hui

OBJECTIFS

- Obtenir une vision claire de vos buts et du positionnement du client par rapport à ceux-ci.
- Apprendre à connaître réellement les besoins de vos clients.
- Savoir établir des offres ciblées et pertinentes.
- Savoir reconnaître les indicateurs d'accords.

Quand il s'agit d'être proactif dans ses actes commerciaux, quand le client n'attend pas que vous, quand il s'agit de développer des relations à long terme, quand les offres doivent se construire et que le copier coller ne suffit pas, quand il faut proposer au client des solutions qui lui sont adaptées, quand il faut faire la différence, ce séminaire est d'actualité. Elaboré par des experts en négociation et des spécialistes de la vente et du marketing, ce séminaire vous livre les outils les plus performants sur le marché vous permettant d'optimiser vos actes commerciaux et les résultats qui s'ensuivent.

Destinataires

Cadres ou collaborateurs professionnels de la vente et des affaires désirant progresser et s'adapter à l'évolution du marché d'aujourd'hui.

Méthodes

Ce séminaire est basé sur une alternance d'exercices, de grilles de lecture, de jeux de rôles (avec vidéo). Les participants repartent avec différents guides et aide-mémoire conçus pour une utilisation immédiate.

Animateur

Henri Jean Tolone

Programme

Jour 1

- Principes et habitudes lors de la confrontation à l'autre.
- La négociation: l'alternative et ses contraintes.
- Le vouloir comme moteur de l'initiative commerciale.
- Le positionnement de la demande à l'offre.
- L'outil d'organisation du vouloir et des buts à atteindre.

Jour 2

- L'enquête et le recueil d'informations préalable.
- Le renseignement et savoir quoi dire de soi.
- Les rituels de la rencontre, le propos introductif.
- Le questionnement et ses différentes applications.
- Mise en situation d'expérimentation.

Jour 3

- Les différents outils de relance et d'approfondissement.
- L'outil de collationnement et ses règles.
- Grande mise en situation et débriefing général.

Inter-sessions: expérimentation des outils de préparation et de rencontre

Jour 4

- Débriefing des expérimentations.
- La construction de l'offre.
- Les valeurs d'échange.
- L'outil de l'offre.
- Mise en situation d'expérimentation des outils de l'offre.

Jour 5

- La présentation de l'offre.
- Les échanges et ajustements.
- La conclusion et les signes avant-coureurs.
- Mise en situation d'expérimentation de l'ensemble des outils.
- Conclusion générale.

Remarque

Nous recommandons aux personnes désirant s'inscrire d'avoir déjà une expérience de terrain afin de pouvoir confronter leurs expériences et tirer le meilleur parti du séminaire.

En partenariat avec

