

PROGRAMME DE FORMATION « Négociation commerciale 360 ° »

Présentiel
Durée : 2 jours soit 14 heures

Personnalisable selon les thèmes à aborder et le nombre de participants à former

Tarif minimum indicatif à partir de 1800 € TTC par participant
Effectif de : de 2 à 15 personnes maximum

OBJECTIFS

Avoir le bon mindset commercial est important mais la mise en application des techniques de négociation reste indispensable pour performer réellement sur le long terme.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ▶ Identifier les différentes étapes de vente et les méthodes de négociation ;
- ▶ Préparer une négociation en mesurant les enjeux ;
- ▶ Construire une stratégie de préparation des rendez-vous commerciaux ;
- ▶ Traiter efficacement les visio-conférences à l'aide d'un langage non verbal
- ▶ Argumenter de façon impactante avec la méthode APB.
- ▶ Adapter son argumentation et ajuster son comportement en fonction des profils de négociateur.
- ▶ Traiter les objections avec efficacité.
- ▶ Défendre son offre et sa marge.
- ▶ Planifier un closing efficace.
- ▶ Optimiser les relances devis.

PUBLIC

Cette formation est destinée à tous les salariés et employés du secteur commercial.

PRÉREQUIS

Les participants sont invités à venir avec leur matériel (bloc papier, ordinateur portable, tablette ...).

OUTILS ET METHODOLOGIES D'ÉVALUATION

Une analyse en amont est faite pour adapter la formation aux besoins réels du participant avec :

- un questionnaire de positionnement
- une observation in situ d'1 à 2 journées, selon les besoins de chacun, permettra d'adapter et créer les contenus et méthodologies adéquats à votre situation.

Un réveil pédagogique, chaque début de journée, propose un débriefing de la veille pour repérer les écarts éventuels. Si besoin une formalisation viendra réguler les points soulevés.

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque stagiaire est évalué individuellement à l'aide :

- ▶ De mises en situation
- ▶ D'ateliers pédagogiques participatifs
- ▶ De questionnaires

La formation évalue progressivement les acquis "étape par étape" et sont validés par le formateur.

Un point en fin de journée de formation recueillera les impressions des participants.

Un questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation mesurera votre satisfaction et un à froid (1 mois après la formation) pour évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

GROW UP coaching s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- ✓ les échanges avec les participants
- ✓ des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises.
- ✓ des intervenants spécialisés en négociation commerciale
- ✓ des supports pédagogiques sont remis à chaque participant par mail au format PDF
- ✓ Une salle de formation avec Paperboard et vidéo projecteur

LIEU DE FORMATION

Cette formation est dispensée en présentiel en INTRA entreprise.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Vous pouvez vous inscrire via LinkedIn en nous envoyant un message ou sur le site via le formulaire de contact.

Un rendez-vous vous sera proposé afin de programmer un entretien en visio pour analyser vos besoins.

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Le démarrage de la formation est de 1 mois minimum après la signature du contrat ou de la convention.

CONTACT

Jamel BENAOUIDA: référent pédagogique et référent handicap.

ACCESSIBILITÉ

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur.

Il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

JOURNÉE 1 : 7 HEURES

Accueil - 30mn

Présentation du formateur et des stagiaires.

Présentation du programme, des objectifs et des méthodes utilisées.

Définition du cadre formatif

Positionnement

Module 1

Négocier dans les règles de l'art - 2 heures

- ✓ Adopter un mindset gagnant
- ✓ Repérer les freins psychologiques
- ✓ Mettre en place les 3 actions du changement
- ✓ Identifier ses qualités commerciales
- ✓ Lister les étapes de la vente
- ✓ Vendre VS négociateur
- ✓ Citer les composantes de la négociation
- ✓ Déterminer les facteurs clés du succès
- ✓ Différencier les types de vente

Module 2 :

Gérer vos rendez-vous clients - 2 heures

- ✓ Valoriser le leads entrant et son traitement
- ✓ Renforcer sa préparation de rendez-vous
- ✓ Établir un diagnostic
- ✓ Définir l'objet de la négociation
- ✓ Identifier le contexte et les enjeux
- ✓ Rédiger un SWOT.
- ✓ Se fixer des objectifs SMART
- ✓ Réaliser un DASHBOARD de négociation
- ✓ Lister les 6 profils des négociateurs

Module 3

Communiquer à distance - 2h30

- ✓ Utiliser les avantages du distanciel
- ✓ Éviter les pièges
- ✓ Gérer le langage non verbal
- ✓ Créer une proposition de valeur percutante
- ✓ Rédiger un email qui fait la différence avec AIDA
- ✓ Mettre en place une relance et un suivi efficace

JOURNÉE 2 : 7 HEURES

Débrief de la veille - 30 mn

Module 4

Mener une négociation - 2 heures

- ✓ Démarrer une présentation avec un ICE BREAKERS IMPACTANT OPA.
- ✓ Définir les besoins clients
- ✓ Structurer et adapter son questionnement
- ✓ Identifier les motivations de l'interlocuteur avec la méthode SONCAS
- ✓ Présenter ses packs et ses services
- ✓ Utiliser la méthode inductive CAB / APB.

Module 5

Traiter les objections - 1 heure

- ✓ Identifier les types d'objections
- ✓ Mettre en pratique les soft skills d'un bon négociateur
- ✓ Répondre à une objection au bon moment
- ✓ Utiliser la méthode CRAC (Creuser / Reformuler / Argumenter / Contrôler.)
- ✓ Traiter l'objection prix
- ✓ Défendre son offre

Module 6

Réaliser un closing efficace - 3 heures

- ✓ Identifier les signaux d'achat
- ✓ Appliquer les techniques de conclusion
- ✓ Piloter son business
- ✓ Les 10 C de la proposition commerciale
- ✓ Rédiger une TO DO LIST de relance
- ✓ Analyser sa pratique (son RDV et sa prestation commerciale)

Fin de la formation : débrief, questionnaire de satisfaction - 30mn

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, exercices pratiques et théoriques, documents d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois après la fin de la formation), attestation de formation et certificat de réalisation individualisé.

DATES

Nous consulter

HORAIRES DE FORMATION

Précisez les horaires de formation.

PLUE VALUE

Une observation in situ afin de s'approcher au plus près de la réalité et cibler les besoins réels des participants.