MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Phase amont ou soutenance/ négociation de contrat

Dates et durée à convenir

Lieu à convenir

Contactez nous pour obtenir un devis personnalisé

OBJECTIFS

En phase amont, il s'agit de

- Comprendre l'écosystème d'un client
- Savoir détecter des affaires
- Mettre son entreprise et ses produits en valeur
- Renforcer la relation avec son client

En phase de négociation d'un contrat :

- Préparer et mener sa négociation,
- Valoriser son offre pour défendre ses marges,
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis,
- Conclure l'entretien de négociation.

LES + DE VOTRE FORMATION

- Axée sur la posture et la dimension comportementale, la formation s'appuie sur de nombreux jeux de rôle.

PUBLIC CONCERNÉ

- Commercial, technico-commercial, ingénieurs d'affaire
- Cadres opérationnels en contacts réguliers avec des clients

BON À SAVOIR

La formation permettra de maîtriser les techniques de négociation commerciales à travers des jeux de rôle et des mises en situations

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Module 1

Comprendre l'organisation commerciale de votre structure

- L'organisation commerciale
- Le rôle du directeur commercial ou des key account managers
- Quelques rappels sur les sujets d'éthique et de compliance
- Le processus commercial et processus d'achat client : Commercial amont et commercial opérationnel.
- Les étapes : pistes, opportunités; candidatures, offres, projets.

Module 2

Structurer son approche avant un rendez-vous commercial

- Analyser de contexte : mon positionnement sur le marché, ma connaissance client, l'environnement concurrentiel, les enjeux, l'historique.
- Définir ses objectifs et ses marges de manœuvre commerciales (prix, périmètre d'intervention, garanties contractuelles ou assurantielles, prestations complémentaires,)
- Analyser les aspects relationnels : le profil client, sa personnalité. Comment adapter son approche et sa posture ?
- Se préparer et préparer les supports de communication (brochure, présentations, etc.)

Module 3

Conduire l'entretien commercial

- Démarrer l'entretien, exposes ses objectifs,
- Ecouter le client en étant attentif à ses réactions (mots choisis, postures, attitudes),
- Dérouler son argumentaire en s'adaptant aux objectifs de son interlocuteur,
- Exprimer ses émotions, ses reflexions, ses postions,
- Chercher les solutions chez l'autre en le questionnant,
- Conclure en s'assurant de repartir avec un résultat partagé.

Pré-requis : Avoir occupé ou occuper un poste en lien avec le thème de la formation