

Public :	Commercial, Responsable commercial, Technico-commercial
Prérequis :	Aucun
Durée :	2 jours (14 heures)
Objectifs :	A l'issue de la formation, le participant est capable de : Développer son argumentaire et négocier l'offre commerciale. Maîtriser les étapes de la réponse. Identifier les éléments qui différencieront votre réponse de celles de vos concurrents.

Programme :

Négocier l'offre commerciale

- Définir une stratégie de prospection et de lobbying
- Présenter son offre face à un groupe de décideurs
- Prendre en compte l'entreprise cliente
- Identifier les décideurs, les acheteurs et les circuits de décision

Convaincre avec talent

- Construire une argumentation structurée
- Développer l'empathie pour harmoniser sa communication
- Renforcer sa crédibilité par l'adaptation de son discours
- Décrypter les besoins : les règles d'or de l'écoute active
- Utiliser les leviers de l'influence pour conclure une vente

Une offre différenciante

- Définir les axes majeurs de sa réponse.
- Cerner objectifs, périmètre et résultats attendus de l'offre
- Mettre en regard objectifs clients, sa compréhension de la problématique et la solution proposée
- Positionner ses atouts différenciateurs par rapport aux concurrents.

Défendre et négocier son offre

- Préparer sa présentation visuelle en impliquant tous les acteurs
- Commenter son offre ; traiter les objections
- Argumenter et répondre aux questions d'approfondissement

Méthode pédagogique :

Transmission des apports théoriques par des exposés et des exercices.

Découverte des enseignements par le questionnement et les échanges avec et entre les participants.

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.