

Négociation commerciale : convaincre et conclure

Public : Commerciaux. Chargés d'affaires. Managers commerciaux.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 2 jours (14 heures).

Objectifs : À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer une négociation
- Argumenter efficacement
- Gérer les objections
- Défendre ses marges
- Conclure une vente

Programme :

Comprendre les enjeux de la négociation

- Les étapes clés
- Les styles de négociation

Préparer sa négociation

- Analyse des enjeux
- Fixation des objectifs
- Anticipation des objections

Argumenter et convaincre

- Techniques d'argumentation
- Mise en valeur de l'offre

Gérer les objections

- Typologie des objections
- Techniques de réponse

Conclure efficacement

- Signaux d'achat
- Techniques de closing

Méthodes pédagogiques :

Jeux de rôle intensifs
Cas pratiques
Simulations de négociation
Feedback individualisé

Modalités d'inscription :

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

Modalités d'évaluation :

Auto-positionnement initial et final
Exercices pratiques tout au long de la formation
Questionnaire de validation des acquis