

# COMMERCIAL

Développer ses ventes en défendant ses prix



## PUBLIC VISE

Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation.

## OBJECTIFS

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable d'adopter la bonne posture pour atteindre son objectif, de préparer ses négociations avec efficacité, de mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante, de mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Le Warm up ou l'art de la projection

- Apprendre à se préparer efficacement
  - Identifier les différentes phases de la vente
  - Différencier un prospect non demandeur, demandeur ou un client
  - Préparer sa visite recueillir des informations, préparer ses outils
  - Se préparer physiquement (mentalement et corporellement)
  - Définir efficacement son objectif
  - Identifier et neutraliser les 6 pouvoirs du client
  - Préparer sa négociation et anticiper les objections

### Le contact ou l'art de se mettre en scène

- Améliorer sa prise de contact
  - Identifier le cycle du contact
  - Comprendre et améliorer la notion de première impression
  - Travailler son entrée, son sourire, sa posture, son regard, et ses premiers échanges.

### La négociation ou l'art de gérer les forces en jeu

- Maîtriser les étapes clés de la négociation
  - Découvrir LE besoin client
  - L'art du questionnement
  - Connaître et maîtriser les 7 règles d'or de la négociation
  - Sortir d'un conflit
  - Déjouer les tentatives de déstabilisation en développant son sens du rebond

### La conclusion ou l'art du picador

- Savoir finaliser une vente
  - Les 7 méthodes de la conclusion
  - Consolider l'accord obtenu.

#### Pré-requis

- Aucun

#### Durée

- 2 jours + 0.5 jours suivi terrain par personne

#### Qualification

- Attestation de formation

#### Nombre de participants

- 8 maximum.

#### Conditions matérielles

- Salle, tables et chaises,
- Mur clair pour projection,
- Tableau papier ou tableau effaçable.

#### Intervenant

- Spécialiste de la vente et de l'improvisation théâtrale

#### Méthodologie :

Afin de favoriser l'apprentissage par le « moment vécu », cette formation utilise essentiellement des techniques d'improvisation théâtrales et des mises en situation.

MAJ : Le 16/11/2023