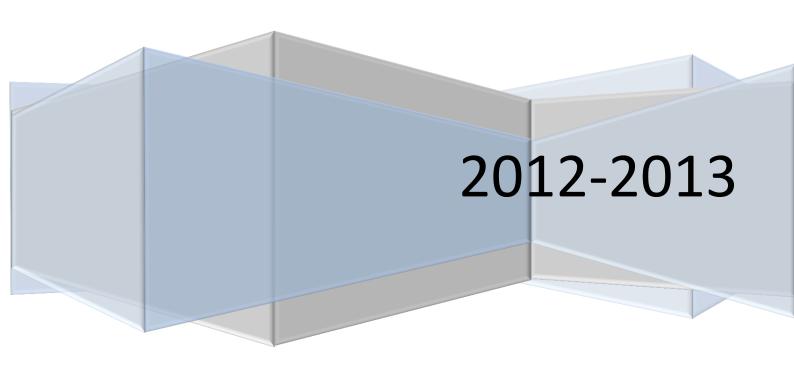


# **GROUPE VALORIALE**



# FORMATION COMMERCE-VENTE-PRATIQUES COMMERCIALES

## VALORIALE



# FORMATION COMMERCE-VENTE-PRATIQUES COMMERCIALES



## Intitulé de la formation : TECHNIQUES DE NEGOCIATION

Jour 1 et 2 Techniques de vente-négociation : les basiques

Jour 3 et 4 connaître son interlocuteur, construire son argumentaire et l'appliquer

## Objectifs:

Améliorer ses résultats de ventes

Construire un argumentaire et l'utiliser en situation de vente en face à face ou au téléphone

#### Préreguis:

Aucun.

#### Public concerné:

Formation tout public, quel que soit le niveau

## Méthode pédagogique :

- ► Démarche pédagogique active et participative
- ► Alternance de séquence de formation théorique avec des exercices et mise en situation

## **Animateurs de formation:**

Les intervenants sont tous référencés dans notre organisme et sont recrutés pour leur :

- Compétence pédagogique
- Expérience d'enseignement aux adultes
- Expertise technique des thèmes enseignés
- Connaissance du monde de l'entreprise privée et publique

# Evaluation et validation du stage :

Contrôle des connaissances acquises tout au long de la formation, évaluation de l'action de formation, attestation de stage VALORIALE Formation.

## Durée de la formation :

28 heures sur 4 jours. Possibilité de ne suivre que le module INITIATION ou PERFECTIONNEMENT

# FORMATION COMMERCE-VENTE-PRATIQUES COMMERCIALES



## **Programme JOUR 1 et 2 NIVEAU INITIATION**

# 1. Initiation à la négociation

- ♣ La négociation d'affaires
- **UN NIVEAU SUPÉRIEUR**
- UN BON NÉGOCIATEUR NE NÉGOCIE PAS
- **♣** LES 3 GRANDS TYPES DE NÉGOCIATION

#### 2. Les 12 matrices de négociation

- LE BON COMMERCIAL
- L'EXCELLENCE COMMERCIALE
- ♣ LE COMMERCIAL LUCIDE
- **↓** LE COMMERCIAL FIFTY-FIFTY
- ♣ LE COMMERCIAL DISCRIMINANT
- LE COMMERCIAL MANIPULATEUR PRÉVOYANT
- ↓ LE COMMERCIAL MANIPULATEUR FIFTY-FIFTY
- ♣ LE MERCANTI
- LE COMMERCIAL MANIPULATEUR PIÉGÉ
- **★** LE COMMERCIAL MANIPULATEUR DUR EN AFFAIRE
- **↓** LE COMMERCIAL TRUAND OU L'ERREUR DE PRIX

#### 3. Le profil du bon vendeur

- Le MODÈLE PATTON
- ♣ Le MODÈLE EISENHOWER
- Le MODÈLE WEST MORELAND
- LES QUALITÉS DU BON VENDEUR
- focus sur la méthode Carnegie

#### **Programme JOUR 3 et 4 NIVEAU PERFECTIONNEMENT POUR CONFIRMES**

## 1. Techniques utilisées par les vendeurs d'élite

**↓** LES 20 BONS TRUCS DES VENDEURS D'ÉLITE

#### 2. Comment font les dieux de la négociation?

- Rapport au rôle du vendeur
- Rapport au relationnel
- ♣ LA MÉTHODE «SONCAS» et la construction du plan de vente
  - o stratégie
  - la fidélisation
  - o besoins du client
  - o prospection
  - o argumentation
  - o prix et la concurrence
  - décision d'achat, acheteur, assistante : comprendre le processus pour mieux négocier

## 3. <u>Être efficace au téléphone pour le fournisseur/vendeur</u>

- ♣ 30 SECONDES POUR CONVAINCRE
- ♣ ORGANISATION DE L'APPEL
- PASSER LE BARRAGE DE LA SECRÉTAIRE
- ♣ BON SCENARIO D'APPEL
- ♣ GARDER L'INITIATIVE DU DIALOGUE
- BIEN FINIR L'APPEL