

**GROUPE VALORIALE**



# FORMATION COMMERCE- VENTE-PRATIQUES COMMERCIALES

**VALORIALE**

**2012-2013**

## **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

### **Prérequis :**

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

## **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 SOLDEUR OU LE COMMERCIAL CANCRE
- ✚ 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
  - stratégie
  - la fidélisation
  - besoins du client
  - prospection
  - argumentation
  - prix et la concurrence
  - décision d'achat, acheteur, assistante : comprendre le processus pour mieux négocier

### **3. Être efficace au téléphone pour le fournisseur/vendeur**

- ✚ 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