Formation négociation commerciale

Objectifs pédagogiques

Cette formation négociation commerciale de la Falcon Academy vous permettra, au travers de modules de formation, de quiz et de mise en situation, d'acquérir ou renforcer les techniques pour maîtriser les différentes phases de négociation en environnement, rédiger une grille de négociation, maîtriser les techniques de closing, pérenniser la relation client dans la durée, formaliser l'accord.

Temps moyen de formation

21 heures (3 jours)

Système d'évaluation

QCM + Mise en situation

Niveau de granularisation

7 modules de formations

Profil des stagiaires

Toute personne souhaitant développer ses compétences de négociation commerciale.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Détail formation : Négociation commerciale

Contexte de la négociation

- Situer le contexte de la négociation : technique, stratégie, tactique de négociation.

Connaître et dérouler son cycle de vente

- Qualité du cycle de vente, pour une négociation confiante.
- Cycle de vente face au cycle d'achat.
- Défendre son cycle de vente.
- Techniques pour s'affirmer et convaincre.

Élaborer une grille de négociation

- Entrer dans une logique de concession/contrepartie
- Élaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges.
- Anticiper le refus : bâtir une MESORE efficace.
- Identifier les objets de négociation autres que le prix.

Déjouer les techniques des acheteurs professionnels

- Rester stable et gérer les imprévus de la négociation.
- Garder le leadership face à l'intimidation et la pression.
- Favoriser les techniques d'échange.

Maîtriser les techniques de closing efficace

- Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord.
- Rassurer un acheteur fuyant.
- Technique de l'enchaînement logique.
- Reformuler les points d'accord et les freins.

Formaliser l'accord

- Anticiper la suite de la négociation.
- Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation.
- Consolider la confiance : la technique de l'ancrage.

Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations

- Que renégocier ? Quand et dans quelles conditions ?
- Construire de nouvelles solutions, conforter ses positions.