

## Techniques de vente, perfectionnement

### Durée de la formation :

3 jours (21h)

### Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

### Pré-requis :

Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels.

### Objectifs :

En fin de formation, chaque stagiaire aura développé ses talents personnels de négociateur en face à face, disposera de la méthodologie et des outils nécessaires pour préparer et mener à bien une négociation difficile, aura renforcé sa capacité à s'affirmer face aux pressions des acheteurs.

L'objectif est également d'aborder un entretien de négociation avec sérénité et de prendre plaisir à négocier.

### Cours suivant :

Développer sa communication

Assertivité

### Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

Renseignement et planning des formations :

[www.atoutmajeur.com](http://www.atoutmajeur.com)

### PARTIE 1 : LA COMMUNICATION

Module 1 : Prendre conscience de son style de négociateur

Maîtriser les aspects psychologiques d'une relation de négociation

Cerner son comportement spontané en négociation et identifier ses forces et ses faiblesses

Définir son style personnel de négociateur

Module 2 : Établir la relation et faire naître la confiance

Favoriser l'échange d'informations en situation de négociation

Amener son interlocuteur à une logique de coopération

Établir un climat favorable à l'accord

Module 3 : Conserver la maîtrise de l'entretien

Les techniques de questionnement directif et non directif

Orienter l'entretien : synthèse partielle et recadrage

Désamorcer une attaque et une situation de tension

Module 4 : Convaincre et persuader

Défendre des options techniques, justifier des conditions élevées

Renforcer son pouvoir de conviction

Effets persuasifs et techniques d'influence

Module 5 : Résister aux manœuvres et déjouer les pièges

Identifier les pièges tendus par les négociateurs

Maîtriser les contre-tactiques possibles

Comment réagir dans une situation extrême

## Techniques de vente, perfectionnement

### PARTIE 2 : METHODE ET OUTILS DE NEGOCIATION

#### Module 6 : Choisir sa stratégie face au projet du client

Cerner le projet du client, son origine, ses composantes...

Mesurer les éléments périphériques (concurrence, environnement)

Analyser le degré d'ouverture et choisir son positionnement

Identifier les leviers sur lesquels agir

#### Module 7 : Définir les étapes clés

Cerner le projet du client, son origine, ses composantes...

Mesurer les éléments périphériques (concurrence, environnement)

Analyser le degré d'ouverture et choisir son positionnement

Identifier les leviers sur lesquels agir

Les indicateurs d'approbation

Analyse des facteurs psychologiques

Les plaisirs de la négociation

#### Module 8 : Analyser le groupe de décision

Prendre en compte tous les intervenants dans la négociation

Cerner les véritables objectifs de chaque acteur

Mesurer les possibilités d'interactions et les relations d'influence

Anticiper les stratégies probables de chacun des acteurs

#### Module 9 : Peser sur le rapport de forces

Evaluer le rapport de forces entre les différentes parties

Déterminer les actions possibles pour inverser un rapport de forces défavorable

#### Module 10 : Les objections

Nature des différentes objections

Détection des fondements

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

Renseignement et planning des formations :

[www.atoutmajeur.com](http://www.atoutmajeur.com)

## Techniques de vente, perfectionnement

Analyse des phases à fortes objections

Utiliser l'objection comme source d'argumentation

Analyse de synthèse des zones d'objections

### Module 11 : Établir l'offre

Déterminer ses objectifs globaux de négociation, les valeurs planchers, les zones son négociables

Définir son positionnement tactique : niveau d'exigence initiale, pivots, axes de repli

Présentation de l'offre

### Module 12 : Préparer ses outils tactiques

Construire les bases de la défense de la proposition initiale

Anticiper et traiter les demandes de concessions : la matrice du donnant/donnant et des contreparties

### Module 13 : Conduire la négociation

Aboutir à une conclusion profitable : les erreurs à ne pas commettre, les techniques pour verrouiller l'issue de la négociation

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

Renseignement et planning des formations :

[www.atoutmajeur.com](http://www.atoutmajeur.com)