

**Public concerné**

Chargés d'affaires, commerciaux débutants, commerciaux confirmés.

**Prérequis**

Expérience en ventes/ ou avoir réalisé la formation "mener un entretien de vente".

**Objectif opérationnel**

Structurer une négociation selon des étapes à appliquer pour optimiser la transformation.

**Durée**

2 jours (14 heures).

**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier l'intérêt et le rôle de la négociation.
- S'approprier les règles de négociation.
- Appliquer la théorie pour une préparation de sa négociation.
- Mettre en oeuvre sa négociation pour gagner des ventes.
- Engager le client vers la signature.

**Formateur**

Formatrice et commerciale terrain avec + de 17 ans d'expérience commerciale et pratique pédagogique confirmée.

**Lieux**

Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

PROGRAMME Jour 1

1- Définir les règles en négociation

- Définir la différence entre vendre et négocier.
- Différencier les deux logiques de négociation.
- Identifier les curseurs du pouvoir et être en mesure de les appliquer.
- Utiliser correctement les règles en négociation.

2- La préparation annonciatrice de réussite

- Évaluer la rentabilité de son affaire.
- Définir ses objectifs et marges de négociation.
- Préparer ses arguments et contreparties possibles.
- Estimer les hypothèses du futur client.
- Déterminer sa MESORE (MEilleure SOLutions de REmplacement).
- Analyser le rapport de force.
- Préparer son mental.

PROGRAMME Jour 2

3- Les étapes de la négociation

- Rappeler les règles en vente par le jeu.
- Développer son empathie et son écoute active
- Identifier le processus de création des émotions.
- Utiliser l'assertivité au service de sa négociation.
- Identifier le processus de création des émotions.
- Présenter son offre.
- Répondre aux objections.
- Creuser pour confirmer les demandes de négociations.
- Conclure et engager vers la conclusion.

4- Identifier et déjouer les pièges de ses clients

- Identifier l'inégalité du rapport de force.
- Repérer les pièges, (dévalorisation, menace, urgence, effet columbo) et analyser l'intérêt de tout stopper.

**Méthodes pédagogiques**

En présentiel ou distanciel.

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact (07 71 60 39 40 - isabelle.fourzoli@motivente.fr).
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.