

Perfectionnement à la négociation commerciale



RAPPEL DES FONDAMENTAUX

L'entretien de vente
Les techniques avancées d'argumentation
Les techniques de conclusion

DÉFINITION D'UN BON COMMERCIAL

Comprendre le sens de sa mission dans l'entreprise
Bénéficier des apprentissages

DÉVELOPPER SON AUTHENTICITÉ

Qu'est-ce que l'Assertivité ?
Comment la développer ?
Comment percevons-nous notre relation vis-à-vis des autres ?

COMMENT MIEUX COMMUNIQUER ?

Quelles sont les bases de la communication ?
Comment développer son écoute active ?

NOTRE UNIVERS INTÉRIEUR

Nos besoins et nos désirs
Nos valeurs et nos croyances
Nos émotions
Nos distorsions cognitives

DÉPASSER NOS FREINS

Comprendre nos facteurs de motivation et de démotivation
Comprendre et dépasser nos croyances limitantes

PLAN D'ACTION

Plan et action des changements à mettre en place

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

OBJECTIFS

Savoir se positionner en tant que commercial
Apprendre à développer son assertivité
Améliorer sa communication
Maîtriser les techniques avancées d'argumentation et de conclusion

PRÉ-REQUIS

Connaître les techniques de base de vente, avoir suivi la formation les fondamentaux de la négociation commerciale

PUBLIC

Commerciaux souhaitant acquérir les outils de développement personnel afin d'utiliser leurs actions de vente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Apports théoriques (10%), mises en pratique (70%) et échanges (20%)
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

4 rappels de contenu envoyés par mail
Suivi post-formation

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION

DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Cf planning