

Techniques de vente et de négociation



100% A DISTANCE

ENTRETIEN INDIVIDUEL PAR TELEPHONE (30 min)**ACTIVITE 1 – NEGOCIATION COMMERCIALE (2h)** *skillsclay*

De la vente à la négoc
La com' du négociateur
Préparation rationnelle
Préparation relationnelle

- Recueil des besoins
- Présentation du parcours
- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

ACTIVITE 2 - NÉGOCIER AVEC LES SERVICES ACHATS (2h) *skillsclay*

Un acheteur, comment ça marche ?
Préparation
La communication du négociateur
Le pilotage des négociations

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

CLASSE VIRTUELLE 1 – (3h)**CRÉER DU LIEN**

Pourquoi ?
Le premier contact
Quel négociateur ai-je en face de moi ?

- Tour de table
- Echanges interactifs
- Atelier de mises en situation

DÉCOUVRIR LES BESOINS

Les techniques de questionnement
L'écoute active
La reformulation

ACTIVITE 3 - EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE (2h) *skillsclay*

L'efficacité, c'est ici
Deux méthodes pour s'organiser
Accomplir
S'améliorer en continu

- Quiz d'évaluation
- Quiz de certification à la fin du module

CLASSE VIRTUELLE 2 - (3h)**ARGUMENTER SUR SON OFFRE**

Créer de la valeur
Votre Unique Selling Point
Jouer sur son « terrain »
Traiter les objections

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

ACTIVITE 4 - ANALYSE TRANSACTIONNELLE (2h) *skillsclay*

Intro pour les pros
Un Moi aux trois visages
Savoir dialoguer
Je donne et je reçois
Ma vie en équipe

- Echanges interactifs
- Atelier de mises en situation de travail

CLASSE VIRTUELLE 3 - (3h)**CONCESSIONS ET CONTREPARTIES**

Quelles concessions ?
Quelles contreparties ?
La matrice de négociation
Finaliser la négociation

ACTIVITE 5 – NEUPERASION (2h) *skillsclay*

Qu'y a-t-il pour vous dans cette formation ?
La neuropersuasion
Les 10 règles de la neuropersuasion

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module
- Validation du plan individuel de progrès
- Validation des acquis

BILAN INDIVIDUALISÉ PAR TELEPHONE (30 min)**Tuteur administratif et organisationnel : Fabrice**

Directeur des opérations au sein du Groupe Naxis Asmfp, il accompagne entreprises et salariés dans la mise en œuvre de leur formation au quotidien.
Téléphone : 06 24 86 45 86 - fromanelle@asmfp-idf.com

**Référent et tuteur pédagogique : Philippe**

Avec 15 ans d'expérience en entreprise, Philippe est un expert de la communication appliquée au management et au business. Il accompagne les entreprises et leurs équipes depuis 10 ans pour s'adapter aux évolutions de leur métier au quotidien.
Mail: formateurs@naxis.fr

OBJECTIFS

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

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience de la négociation
Être muni d'un ordinateur connecté à internet avec webcam

PUBLIC

Toute personne étant amenée à conduire tout ou partie d'un entretien commercial en face à face

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**ORGANISATION AVEC LE TUTEUR**

30 minutes en individuel avec le tuteur formateur pour la préparation du parcours et recueillir les besoins de l'apprenant

AUTOFORMATION

5 modules de formation à suivre en e-learning pour une durée totale de 5 h

CLASSES VIRTUELLES

3 classes virtuelles de 3 h - 9 h au total

HOMEWORK

Mise en application des compétences travaillées
Complétion du Plan Individuel de Progrès
2 h au total

ENTRETIEN ET BILAN PERSONNALISÉ

Validation du Plan Individuel de Progrès par le formateur.
Bilan individualisé - 30 minutes

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Contenus en ligne pendant 2 mois, exercices...

ÉVALUATION**Évaluation des compétences**

Tests, cas pratiques, exercices, 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 tuteur