

TECHNIQUES DE VENTE NIVEAU 2

LES CLES DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIF VISÉ

AMÉLIORER LES TAUX DE TRANSFORMATIONS DU PROFESSIONNEL DE LA VENTE EN ADAPTANT SES COMPORTEMENTS, TECHNIQUES, OUTILS ET MÉTHODES AUX BESOINS DES CLIENTS ET PROSPECTS

Parcours concourant au développement des compétences

(action de formation réalisée selon les art. L.6353-1 et R 6353.5 Code du travail)

Durée

2 jours - 14 heures en présentiel ou en distanciel synchrone

Dates et horaires

Nous consulter

Lieu

A définir
Région Nantaise et Vendée ou sur site du client

Délai d'accès

15 jours après la demande

Tarif

Nous consulter pour obtenir votre convention de formation



LES OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Appréhender les techniques pour apporter des solutions et de la différenciation à son client
- Adapter ses techniques et comportements de vente aux besoins des clients
- Simulation de négociation sur cas réels et filmés

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne faisant de la vente en face à face et ayant des relations commerciales avec les clients de la prospection à la vente : commercial, assistant commercial, chargés d'affaires, technico-commercial...

A L'ATTENTION DES AYANT BESOIN D'UNE AMELIORATION SPECIFIQUE POUR LEUR FORMATION

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté ou si vous êtes en situation de handicap même temporaire et partiel, nous vous remercions de contacter directement la référente handicap Justine Defossez au 07 62 35 54 66 ou par mail : justine.defossez@asa-services.fr ou de nous spécifier par retour de votre questionnaire de positionnement ou tout autre moyen à disposition avant l'arrivée en formation.

PRÉ-REQUIS DES STAGIAIRES AVANT LA FORMATION

La formation de niveau 1 aura été suivi préalablement ou le niveau de connaissances en techniques de vente est suffisant avant l'entrée en formation.

Un questionnaire de positionnement est réalisé en amont de la formation.

CONTENU DÉTAILLÉ

Mieux se connaître pour mieux négocier

- Les différents styles de négociateurs.
- Autodiagnostic de votre profil de négociateur et test d'assertivité.
- Améliorer son assertivité pour mieux négocier.
- Entraînements pour développer son assertivité.



Négocier avec une approche stratégique

- La check-list de préparation à la négociation.
- Fixer des objectifs : définir les points négociables et ses marges de manœuvre
- Analyser le rapport de force
- Déterminer une posture de négociation
- Les 5 stratégies de négociation commerciale
- Recueillir les informations stratégiques : besoins, enjeux, problématiques d'achat du client.
- Préparer une matrice tactique à utiliser/positions de repli



Utiliser les méthodes pour mener une négociation difficile à son avantage

- Maîtriser ses émotions et gérer son stress
- Réagir aux critiques et aux attaques
- Savoir dire non sans agressivité et en expliquant
- Ne pas se perdre dans des justifications inutiles
- Faire jouer l'effet de halo positif et le principe de soumission à l'autorité.
- Influencer : principe d'engagement et de cohérence, « pied dans la porte », « porte au nez ».



INTERVENANT (E)

Violaine BRUNET

Commerciale dans l'informatique et le digital depuis une vingtaine d'année. Elle a une approche globale des projets client. (BTS Action Commerciale)

Habitée à la vente de solutions complexes sur mesure en mode projet, elle prend le temps de comprendre le contexte et le besoin afin de constituer l'offre la plus adaptée et répondre aux objectifs du client.

INDICATEUR DE SATISFACTION

Plus de 95% des stagiaires d'ASA Services depuis juin 2022 sont satisfaits de nos formations.

Le taux de recommandation global depuis 2024 est de 100 %.

Nos références et témoignages sont disponibles sur simple demande.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Toutes les formations sont réalisées en présentiel et en inter entreprise (ou intra sur demande), le nombre de stagiaires est limitées à 8 participants maximum. Nous souhaitons avant tout respecter un bon équilibre entre la théorie (30%) et la pratique (70%).

Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation.

Les stagiaires interagissent avec le formateur et les autres participants.

Des documents sont analysés en groupe.

Des exercices concrets sont réalisés individuellement ou en groupe.

Une évaluation écrite des acquis est réalisée au début et à la fin de la formation.

MOYENS MATÉRIELS UTILISÉS EN FORMATION

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes.

Les supports et documents de formation utiles pourront être fournis par ASA Services.

L'intervenant(e) utilise la vidéo projection et un micro-ordinateur.

La salle de formation est contrôlée en amont de l'action sur site par le formateur.

SUIVI, ÉVALUATION ET CERTIFICAT

- Un positionnement individuel est réalisé en amont de la formation.
- L'observation du fonctionnement de chaque stagiaire est effectué lors du parcours.
- Une feuille d'émargement est remplie par tous pour chaque demi-journée de présence.
- Un tour de table est effectué en début et en fin de chaque journée.
- Des exercices écrits et/ou oraux seront réalisés en continu durant la formation.
- Un auto positionnement par le stagiaire de son niveau d'atteinte des objectifs fixés.
- Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rempli.
- Un certificat de réalisation est fourni au stagiaire et au commanditaire.

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par ASA Services font l'objet d'une convention de formation valant devis et à signer pour validation.

Le règlement intérieur de la formation en vigueur est téléchargeable sur notre site internet.

APPLICATION DU RGPD

Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés, sont utilisées uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par ASA Services le temps de la formation et de son traitement amont et aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : justine.defossez@asa-services.fr.

ENGAGEMENT QUALITÉ ASA SERVICES

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Le certificat QUALIOPI d'ASA SERVICES est téléchargeable sur le site web.

POUR VOUS INSCRIRE :



06 03 34 85 28



www.asa-services.fr



formation@asa-services.fr



asa services

SAS au capital de 55 000 € - RCS Nantes 414 841 205 00076 - APE 8299Z -

Déclaration d'activité enregistrée auprès

du Préfet de Région des Pays de la Loire : NDA N° 52440945444

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Certificat Qualiopi n°515391 délivré pour les catégories Action de formation et bilan de compétences

MAJ 05/2024