

Développer ses techniques de vente – Niveau 1 : Négocier le prix tout en maintenant la relation

■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Intégrer les principes fondamentaux de la négociation fondée sur le prix
- Savoir mener un entretien de vente d'affaires rapides

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Négocier des affaires rapides fondées sur le prix
- Éliminer les inhibitions fréquentes avant la vente grâce à une préparation rigoureuse
- Choisir et appliquer une stratégie générale et des tactiques en situation
- Résister au stress pendant une négociation

■ PUBLICS VISÉS

Employés, Maîtrise,
Encadrement

■ PRÉREQUIS

Aucun

■ DURÉE

7 heures (variable en
fonction des objectifs)

■ MODALITÉS

Intra, présentiel

■ PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

La formation se déroule en 5 temps.

Partie 1 : découverte de la négociation

- lever certains préjugés sur le métier de vendeur
- jeu du trader ((vente de batteries) : se mettre en situation d'un acte de vente
- Elle permet de constater que la négociation est un savoir-faire, qu'il faut savoir préserver la relation, et gérer son stress.

Partie 2 : la négociation contrôlée

- apports :
 - trouver l'équilibre entre profits et la relation
 - techniques d'approche du prix
- application :
 - jeu de négociation via des entretiens de vente préparés et efficaces

Partie 3 : compléments

- - apports :
 - Préparation des repères et tactiques,
 - 3P (proposition, personnes, processus),
 - MESORE (meilleure solution de repli),
 - 4 accords toltèques.
- Applications en binôme

Partie 4 : décryptage d'une négociation

- Observation d'une négociation, qui n'est pas bien menée par le vendeur. Après une phase d'analyse, la négociation bien menée est à son tour visualisée.

Partie 5 : négociation entre grands groupes

- Mise en situation collective.

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation se déroule à l'aide du jeu « Tope là, le jeu de la négociation », alternant phases de découverte et phases d'entraînement.

Les bonnes pratiques de la négociation sont découvertes tout au long du jeu et mises en pratique à travers plusieurs mises en situation de négociation.

Ensuite, un entretien filmé permet d'observer une négociation, qui n'est pas bien menée par le vendeur. Après une phase d'analyse, la négociation bien menée est à son tour visualisée.

Pour finir, un dernier exercice collectif permet d'apprendre la négociation entre grands groupes.



■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

(liste non exhaustive)

- Fichiers vidéo
- Tapis de jeu
- Cartes
- Carnet de vente
- Fiches de rôle
- Dossier du participant
- Livret pédagogique (format électronique)

■ VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de stage

■ ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

■ PERSONNALISATION DE LA FORMATION

- Selon objectifs et éléments fournis par l'entreprise