

Vendre et négocier avec les grands comptes.

Public concerné :
Commerciaux

Pré-requis:
avoir une
expérience
minimale d'un an

**Nombre de
participants :**
10 à 12

Contenu du stage

- Fondements de la négociation
- Outils du dialogue avec le client
- Écoute active
- Comportement et attitude
- Techniques spécifiques
- Conduite d'entretien

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Exercices
- Jeux de rôles
- Remise d'un support pédagogique

Objectif général

Développer son efficacité commerciale et maîtriser les méthodes de négociation.

Compétences développées

Savoir-faire attendu en fin de stage

- Développer sa connaissance du profil des acheteurs, leur métier et leurs objectifs
- Optimiser son savoir faire en négociation commerciale et dans la conduite d'un entretien
- Améliorer la gestion de son stress et sa pratique de l'écoute active
- Adapter son comportement en fonction de son interlocuteur et de sa situation
- Maîtriser les domaines de négociation alternatifs à la négociation de prix

Indicateurs de l'application des acquis

- Réalisation de l'objectif de progrès défini au cours du stage.

Durée :
3 jours (2+1)

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- - 2 semaines : le formateur effectue auprès des stagiaires un audit commercial lié aux activités GMS, RHD et Industrie

Après la formation

- Dans les 6 mois : réunion téléphonique entre le formateur et le stagiaire pour faire un bilan