

## Parcours de formation

### PUBLIC

Commerciaux, vendeurs sédentaires ou itinérants.

### PRÉ-REQUIS

Aucun.

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Développer des techniques de vente efficaces.
- Proposer la bonne offre qui répond aux besoins.
- Utiliser le rebond commercial.
- Conclure la vente de façon efficace.
- Fidéliser le client.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Elles proposent une alternance entre jeux de rôles éventuellement enregistrés et filmés pour analyse, études de cas concrets et apports théoriques. Elles permettent l'acquisition d'outils directement applicables par l'apprenant dans sa pratique professionnelle.

### ÉVALUATION DE LA FORMATION

Nous proposons un QCM en amont de la formation afin d'évaluer les connaissances et un QCM en aval afin de valider les acquis en fin de formation. Délivrance d'une attestation à l'issue de la formation.

### INTERVENANT(E)

Formateur spécialisé en négociation commerciale.

### Les pré-requis d'une bonne négociation

- Connaître sa cible.
- Définir son espace de négociation, ses marges de manœuvre commerciales.
- Préparer son argumentaire.
- Anticiper les objections et proposer des offres alternatives.
- Les 4 styles de négociation (désaccord, concession, compromis, consensus).

### Les étapes de la négociation

- Rechercher les besoins et motivations du client pour susciter l'intérêt en proposant la bonne offre.
- Rechercher les points d'accord.
- Désamorcer les objections.
- Isoler le point à négocier et rechercher ensemble un accord gagnant/ gagnant.
- Susciter l'engagement pour établir un bon de commande.

### Les outils de la négociation téléphonique

- Utiliser le bon ton, le bon rythme, maîtriser sa voix.
- Développer l'écoute, l'empathie et la sympathie.
- Reformuler pour s'assurer de la compréhension et de l'adhésion de son interlocuteur.
- Adapter sa communication au client en fonction des typologies.

### Identifier les opportunités de ventes additionnelles

- Détecter les signaux d'intérêts du client.
- Éviter la vente forcée pour préserver la relation client.
- Capitaliser des informations sur le client.
- Connaître les habitudes d'achat.
- Utiliser des outils de suivi (tableaux de bord commerciaux).

## À noter !

**Durée : 14 heures soit 2 jrs**

**Tarif\* : 380 € HT / jr soit 760 € HT**

**Dates : 04 et 05 juin 2019** (Avignon)

**Formation disponible  
intra-entreprise  
Plus de renseignements :  
04 90 31 51 90**

*\*Tarif inter comprenant les pauses + repas du midi*



\*Timothée

Centre d'affaires les Naiades – Bât 2 – 10 Avenue de la Poulasse – 84000  
AVIGNON Tel : 04 90 31 51 90 - Fax : 04 90 31 44 33  
i4 FC au capital de 100 000 Euros - RCS AVIGNON - SIRET : 42503874200036  
NAF : 7490B – N° TVA Intracommunautaire FR 224 250 387 42  
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 93840215984 auprès du préfet  
de région PACA. Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état