



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Négociations commerciales, défendre ses prix et ses marges

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Ce stage vous permettra d'être plus à l'aise face à un client exigeant, d'acquérir des outils pratiques pour défendre vos prix et vos marges, de défendre vos propositions et résister à la pression du client, et de gérer les situations difficiles ou déstabilisantes en négociation.

Objectifs

- | Préparer sa négociation pour gagner en confiance en soi
- | Acquérir des outils pratiques pour défendre ses prix et ses marges
- | Résister à la pression du client
- | Gérer les situations difficiles ou déstabilisantes en négociation
- | Passer de la négociation au partenariat

Public

- | Personnes impliquées dans le développement des ventes
- | Commerciaux B to B,
- | commerciaux VRP
- | technico-commerciaux
- | managers, ingénieurs d'affaires

Prérequis

- | Expérience souhaitée dans le domaine de la vente.

Programme de la formation

Préparer son entretien de vente et valoriser ses prix

- | Les enjeux économiques de vos négociations.
- | Le rapport de force acheteur-vendeur.
- | Votre style spontané de négociateur.
- | Les points de vigilance pour la future négociation.
- | Structurer son argumentaire et définir son objectif.
- | Positionner son offre face à la concurrence.
- | Vendre des "Bénéfices" et non un "Prix".
- | Echanges Atelier : identifier dans la négociation les enjeux et les points de vigilance.

Etre convaincant et valoriser sa propre image

- | A prix et qualité égale, c'est le vendeur qui fait la différence.
- | Les comportements qui valorisent votre image.
- | Montrer sa confiance et agir sur les émotions.
- | Travailler son assertivité et résister à l'agressivité.
- | Exercice Autodiagnostic sur son niveau d'assertivité. Mises en situations filmées : développer des comportements assertifs. Débriefing en groupe.

Connaître les techniques de déstabilisation des acheteurs

- | Comprendre les attentes des acheteurs.
- | Se préparer aux techniques de : menace, ultimatum, dévalorisation, dilemme.
- | Apprendre à déjouer leurs pièges.
- | Les comportements adaptés face à un acheteur.
- | Echanges Atelier : à partir des expériences de chacun, construire les réponses

Référence	NCD
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 450 €HT
Repas	repas inclus

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 8 au 9 juillet 2024

du 7 au 8 octobre 2024

PARIS

du 1er au 2 juillet 2024

du 30 sept. au 1er octobre 2024

LYON

du 8 au 9 juillet 2024

du 7 au 8 octobre 2024

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

aux pièges des acheteurs.

Traiter les objections Prix et vendre de la différenciation

- | Le prix et son environnement.
- | Les résistances face au prix.
- | Les conséquences d'une remise de prix.
- | Les coûts cachés.
- | Les techniques de présentation du prix.
- | Le prix dans la rédaction de l'offre.
- | Le traitement de l'objection Prix, les freins.
- | Mise en situation S'entraîner à traiter les objections Prix. Débriefing collectif.

Maîtriser les phases de la négociation

- | Construire les bases de la négociation.
- | Clarifier les points de résistance par une écoute active.
- | Identifier les véritables enjeux de la négociation.
- | Rechercher les plages d'accord.
- | Préparer ses marges de manoeuvre.
- | Les points négociables et non négociables.
- | Gérer les tensions relationnelles.
- | Mise en situation Développer son écoute active pour lever les blocages. Débriefing en groupe.

Conclure la vente

- | Obtenir des contreparties aux concessions éventuelles.
- | Engager son interlocuteur et entériner les accords.
- | Valoriser les accords conclus.
- | Suivre et accompagner la relation dans la durée.
- | Comprendre la négociation comme un partenariat.
- | Jeu de rôle Construire et jouer un scénario de négociation. Débriefing personnalisé sur les comportements adoptés.

Méthode pédagogique

| Autodiagnostic, mises en situations filmées, ateliers de coaction pour optimiser sa stratégie de vente face à des acheteurs exigeants.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendra des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.