

## LA NEGOCIATION COMMERCIALE

### Objectifs :

- la communication et la compréhension de l'acte de vente.
- La gestion de l'entretien de vente en le structurant par un plan
- Les techniques qui font vendre

**Durée :** 2 jours

**Pour qui :** Commerciaux,  
technico-commerciaux...

### Principaux thèmes abordés

#### Réflexion : donner du sens

- Présentation des participants, de leur fonction et de leur positionnement dans l'organisation commerciale.
- Analyse des besoins, expression des attentes, définition des objectifs.
- Définition de l'acte de la vente, l'organisation et l'attitude commerciale.
- Les enjeux, le positionnement
- Communication : adapter son message en fonction des besoins de chacun.

#### Techniques de vente

- Préparation :
  - ✓ Outils de gestion des données commerciales
  - ✓ Définition des argumentaires en fonction de la cible
  - ✓ Connaissance de la concurrence pour répondre aux objections
  - ✓ Organisation du travail et des rendez-vous
- La prise de contact
  - ✓ ...
- La recherche du besoin implicite :
  - ✓ ...
- Les différentes questions qui favorisent le dialogue :
  - ✓ ...
- L'écoute active :
  - ✓ Les principes efficaces pour mettre le client en confiance ...
- Les attitudes qui font obtenir l'adhésion :
  - ✓ La présentation de solutions ... plutôt qu'un catalogue de produits à acheter.
- Mise en valeur en fonction des attentes :
  - ✓ L'argumentation adaptée à la personne est plus recevable que la liste des avantages du produit ; Le rapport à la concurrence
- Les objections : ...
- La conclusion :...
- Valider les accords, faire signer ...

[Programme détaillé sur simple demande](#)