

# Négociation commerciale :

## Déceler et transformer chaque contact en opportunité de vente

Qu'est-ce qu'un bon commercial ? Si la question est souvent posée, notre réponse est toujours la même : un bon commercial est celui qui atteint voire dépasse ses objectifs avec constance. Quels que soient vos objectifs, nous vous permettrons d'évaluer les techniques de négociation adaptées à votre style pour atteindre chaque mois et plus facilement le résultat attendu, en restant vous-même !

**Public : commerciaux(ales) et dirigeants(tes) d'entreprise**

**Durée : 2 jours**

**Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis**

**Tarif : [Nous consulter](#)**

### Objectifs :

- ✓ Comprendre son mode de fonctionnement pour adopter la stratégie qui vous convient.
- ✓ Développer sa dimension professionnelle en intégrant de nouveaux mécanismes
- ✓ S'approprier le traitement des objections et maîtriser les techniques de conclusion

#### **1. Quel est votre style ?**

Les introvertis, les extravertis ; Votre stratégie préférée : directe ou indirecte ?

Quel est votre mode de communication ?

Savoir se connaître, pour mieux vendre.

Stratagèmes et tactiques de négociation

#### **2. Prendre un bon départ**

Les enjeux liés aux premiers instants, la présentation

Créer le climat de confiance

#### **3. Poser son diagnostic**

Dérouler un entretien structuré

Poser les bonnes questions et développer une attitude d'écoute

Deux qualités essentielles : la directivité, l'empathie

Décrypter la motivation et le besoin ; faire la différence entre les deux

#### **4. Argumenter, valoriser son offre et traiter les objections**

Synthétiser la demande

Présenter sa solution en valorisant les avantages pour son interlocuteur

Accueillir l'objection comme une marque d'intérêt, la traiter

Identifier les circuits de décision

S'approprier le processus de traitement de l'objection ; l'isoler, la traiter

Répondre ou reporter la réponse pour mieux évaluer et intégrer ses effets

#### **5. Tout naturellement : Conclure**

Oser et Savoir conclure un entretien ; détecter les signaux d'accord

Ne pas bâcler la fin de l'entretien

Envisager le suivi, la recommandation

Transformer les objections en tremplin pour conclure en vente

Les techniques de closing ; Formaliser la vente (devis, offre...) et prendre congés au bon moment

Notre méthode : Approche active et participative, Identification des pratiques utilisées par chacun, plans d'actions personnalisés, Travail en groupe pour favoriser l'échange et le retour d'expérience