PROSPECTION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE

FORMATION INDIVIDUELLE OU GROUPÉE

EN PRÉSENTIEL OU DINSTANCIEL

Pour en savoir plus : sg-formation.fr

SG FORMATION (SARL)
09 86 39 60 85
326 Rue Verte, 59141 Thun-l'Évêque
audrey@sg-formation.fr

PROSPECTION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE

DURÉE

35 h

PUBLIC VISÉ

Tout public

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos formations sont ouvertes **toute l'année** *(contactez-nous)*

ACCESSIBILITÉ

Une **adaptation** des formations pour les **personnes en situation de handicap** est possible.
Les lieux de formation seront accessibles aux personnes en situation de handicap.
Une vérification sera établie. *Nous contacter : (Audrey, référent Handicap : 06 58 30 42 22)*

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formateur spécialisé - Supports pédagogiques (présentations théoriques, exercices pratiques corrigés…) - Suivi du programme de formation

SUIVI, ÉVALUATION, SANCTION

➔ Moyens permettant de suivre l'action de formation

- Plans d'action de formation

➔ Moyens permettant d'en évaluer les résultats

- Réalisation de travaux durant la formation (exercices, mises en situation,…)

➔ Sanction

- Délivrance d'une attestation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Organiser son **action de prospection**
- Obtenir des **rendez-vous de prospection qualifiés**
- Donner envie au prospect de **changer de fournisseur**
- Entretenir son **mental de chasseur**
- **Préparer et mener sa négociation commerciale**
- **Valoriser son offre pour défendre ses marges**
- Résister aux **demandes de remises**
- **Obtenir des contreparties aux efforts consentis**
- **Conclure plus rapidement ses négociations**
- **Maîtriser les techniques de commercialisation par téléphone**
- **Convaincre et conclure au téléphone**
- Résister aux **demandes de négociation**
- Obtenir des **contreparties utiles**

PRÉREQUIS

- Aucun

PROGRAMME

JOUR 1

MODULE 1 : ORGANISER SA PROSPECTION

- Organiser son action de prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur
- Entretenir son mental de chasseur
- Préparer et mener sa négociation commerciale
- Valoriser son offre pour défendre ses marges
- Résister aux demandes de remises
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure plus rapidement ses négociations
- Maîtriser les techniques de commercialisation par téléphone
- Convaincre et conclure au téléphone.
- Résister aux demandes de négociation
- Obtenir des contreparties utiles

MODULE 2 : OBTENIR DES RENDEZ-VOUS DE PROSPECTS QUALIFIÉS

- Organiser son action de prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur
- Entretenir son mental de chasseur
- Préparer et mener sa négociation commerciale
- Valoriser son offre pour défendre ses marges
- Résister aux demandes de remises
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis
- Conclure plus rapidement ses négociations
- Maîtriser les techniques de commercialisation par téléphone
- Convaincre et conclure au téléphone
- Résister aux demandes de négociation
- Obtenir des contreparties utiles

JOUR 2

MODULE 3 : RÉUSSIR LE PREMIER ENTRETIEN PROSPECT EN FACE À FACE

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés
- Accrocher l'intérêt du prospect
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue

MODULE 4 : ASSURER LE SUIVI DE SA PROSPECTION

- Mettre en place un plan de prospection
- Créer un rythme de prospection
- Établir un plan de relance et de suivi
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires

MODULE 5 : ANTICIPEZ POUR MIEUX NÉGOCIER !

- Vendre avant de négocier
- Identifier l'impact d'un effort sur les conditions de vente sur sa rentabilité
- Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur
- Prévoir sa solution de repli

JOUR 3

MODULE 6 : OSEZ AFFICHER LA VALEUR DE VOTRE OFFRE !

- Fixer des objectifs ambitieux
- Déterminer ses marges de manœuvre
- Préparer ses arguments
- Affiner sa tactique : la matrice des objectifs

MODULE 7 : RÉSISTEZ À L'OBJECTION PRIX !

- Oser mettre la barre haut
- Valoriser son prix sans le justifier
- Résister aux demandes de concession

JOUR 4

MODULE 8 : OBTENEZ DES CONTREPARTIES !

- Identifier des contreparties à forte valeur ajoutée pour son entreprise
- Donner envie au négociateur d'échanger : sortir de la négociation sur les positions
- Obtenir l'engagement sur la contrepartie

MODULE 9 : LIMITEZ VOS CONCESSIONS !

- Dire non à certaines concessions
- Orienter les demandes de votre client vers des concessions : moins coûteuses ; non récurrentes
- Montrer qu'il n'y a plus rien à négocier

JOUR 5

MODULE 10 : ENGAGEZ-VOUS VERS LA CONCLUSION !

- Éviter la négociation "salami"
- Verrouiller la négociation avec une méthode en deux étapes
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation

MODULE 11 : ADAPTER SA COMMUNICATION POUR VENDRE AU TÉLÉPHONE

- Oser mettre la barre haut
- Valoriser son prix sans le justifier
- Résister aux demandes de concession

MODULE 12 : RÉUSSIR LES 1ERS INSTANTS AU TÉLÉPHONE

- Accueillir en appel entrant
- Accrocher et passer les barrages en appel sortant
- Questionner en impliquant le client : la méthode SPID
- Obtenir les attentes et les motivations du client

MODULE 13 : ARGUMENTER POUR VENDRE

- Renforcer l'envie de changer
- Développer une argumentation commerciale persuasive
- Traiter séparément objections, doute et manque d'information
- Savoir valoriser son prix
- Conclure au téléphone
- Prendre congé, laisser une bonne dernière impression

MODULE 14 : NÉGOCIER ET PRÉSERVER SES MARGES

- Affirmer sa valeur ajoutée et argumenter son prix
- Résister pour valoriser son offre
- Obtenir une contrepartie en échange de tout effort
- Finaliser l'engagement du client

MISES EN SITUATION durant toute la session