



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Formation-Action

COMMERCIAL - VENTE

Négociez mieux et concluez vos ventes avec succès

Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France



Stratéliance
10, boulevard des Champs Elysées 91000 Evry-Courcouronnes
+33 (0)1 810 811 00
formation@strateliance.com
RCS Evry 792 011 900

www.strateliance.com

Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication

Négociez mieux et concluez vos ventes avec succès

Présentation de la formation

Basée sur un savoir-faire autant que sur un savoir-être, la négociation commerciale s'appuie sur des processus de communication dont il est nécessaire d'en apprendre les bases pour mener à bien vos prochaines actions de négociation.

Cette formation vous propose d'en connaître les techniques et leurs mises en œuvre pour mieux vendre.

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

<p>Les objectifs de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intégrer les fondamentaux de la négociation commerciale • Valoriser votre offre pour mieux négocier • Défendre vos prix et vos marges • Réussir votre négociation commerciale pour augmenter votre chiffre d'affaires 	<p>Les profils concernés</p> <ul style="list-style-type: none"> • TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet • Dirigeant, Commercial, Assistant commercial, • Et aussi... pour la Profession comptable / Expert-comptable
<p>Les prérequis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi <p>Matériel nécessaire si formation chez Client</p> <ul style="list-style-type: none"> • salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre <p>Nb. participants par session (inter ou intra)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 maximum 	<p>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative • Ateliers pratiques et jeux de rôle personnalisés • Fiche évaluation de fin de formation • Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur • Support de formation : Powerpoint markété
<p>Présentiel, durée 8h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 7h00 sur site + 1h00 offline • Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle • Date et lieu : à définir ultérieurement <p>Distanciel, 10h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 6h30 online avec formateur et 3h30 offline seul.e • Sur 6 sessions en distanciel • Lieu : visio • Dates : à définir ultérieurement 	<p>Les + de cette formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • La liste des bénéfices de vos offres à utiliser immédiatement • Jeux de rôle personnalisés • Cas pratiques personnalisés <p>Contact</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation adaptable en fonction de vos attentes • Nous contacter à formation@strateliance.com • Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation
<p>Qualité de l'animateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de 20 ans : ancien Directeur Commercial et Marketing • Le transfert de compétence est l'objectif de cette formation 	<p>Tarif</p> <ul style="list-style-type: none"> • sur devis après l'étude de vos besoins <p>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables. • Référent Handicap : Thomas Bockstal tbockstal@strateliance.com

Le programme de formation - PRESENTIEL

Négociez mieux et concluez vos ventes avec succès

Introduction	Questionnaire individuel préformation Personnalisation de la formation
Plan détaillé de la formation (7h00)	<p>1) Les étapes essentielles pour réussir votre rendez-vous de vente (rappel)</p> <p>2) Argumentez : soyez convaincant en face à face ou par téléphone en présentant efficacement vos produits/services</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technique du CAB/CAP (atelier pratique) • Rédigez les bénéfices de vos produits/services (atelier pratique) • Conseil et axes d'amélioration de vos CAB/CAP <p>3) Savoir présenter votre offre, votre proposition commerciale / devis en réponse aux besoins de votre interlocuteur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quel format ? Quel contenu ? Comment la présenter ? <p>4) Les bonnes pratiques pour une relance efficace</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui relancer ? Dans quels buts ? Quand et comment relancer ? • Rédigez votre argumentaire de relance par téléphone (atelier pratique) • Conseil et axes d'amélioration de vos argumentaires <p>5) Les techniques pour bien négocier</p> <ul style="list-style-type: none"> • La reformulation • Que faire en cas de non-décision • Instaurer une relation « Gagnant-gagnant » et conclure une vente <p>6) Mise(s) en situation / Jeu(x) de rôle personnalisé(s)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Négociez par téléphone ou en face à face (atelier pratique) <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quizz de fin de formation • Conseils de fin
Plan des annexes	Ateliers pratiques online et offline réalisés sur des GoogleForm personnalisés Support de présentation remis au format PDF