

## Objectifs

- Créer ou renforcer la relation de confiance
- Être à l'écoute et détecter les réels besoins
- Préparer et conduire la négociation
- Conclure un accord en préservant les intérêts de son entreprise

## Public

- Commerciaux
- Vente de produits ou services aux professionnels

## Prérequis

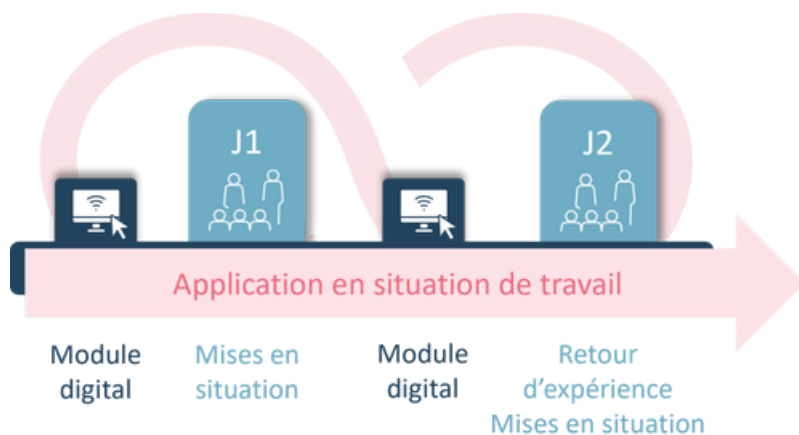
- Aucun

## Modalités

- Des groupes de 8 participants maximum
- Un module digital avant chaque séance
- Des exercices de mises en situation pour prendre conscience de ses pratiques
- Des conseils faciles à mémoriser, sur des supports concis, avec version Webapp
- Une mise en application en situation de travail selon plan d'action individuel
- Un échange d'expérience à la réunion suivante
- Le contenu digital disponible 3 mois après la fin du parcours

## Suivi et évaluation

- Attestation de présence par demi-journée
- Questionnaire final de satisfaction



**Durée : 28h en salle + 3h en digital**

**Tarif/Participant : 3 440 € HT**

| Préparation                                                                             | Jour 1 : Augmenter la quantité et la qualité des contacts                                                                                                                                                                                                                                        | Intersession 1 mois                                                                     | Jour 2 : Qualifier et mettre en lumière le besoin                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Module digital                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'importance des détails</li> <li>• L'écoute active et les 5 attitudes-clés en vente et négociation</li> <li>• Traiter les objections</li> <li>• Prise de contact et obtention de rendez-vous commerciaux</li> <li>• Communiquer avec impact</li> </ul> | <i>Module digital</i><br><br><i>Mise en application</i><br><br><i>Hotline formateur</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Retour d'expérience</li> <li>• Multiplier ses contacts ciblés</li> <li>• L'art du pitch</li> <li>• Impacter lors du rendez-vous</li> <li>• Identifier le besoin et les enjeux</li> <li>• Présentation ciblée de notre offre et nextstep</li> </ul> |
| Intersession 1 mois                                                                     | Jour 3 : Piloter la négociation                                                                                                                                                                                                                                                                  | Intersession 1 mois                                                                     | Jour 4 : Conclure la vente et renforcer la relation                                                                                                                                                                                                                                         |
| <i>Module digital</i><br><br><i>Mise en application</i><br><br><i>Hotline formateur</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Retour d'expérience</li> <li>• Identifier et rencontrer tous les acteurs de la décision</li> <li>• Présenter notre offre à l'écrit et à l'oral, préparer la négociation</li> <li>• La défense du prix</li> <li>• Négocier face à un groupe</li> </ul>   | <i>Module digital</i><br><br><i>Mise en application</i><br><br><i>Hotline formateur</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Retour d'expérience</li> <li>• Gérer l'objection concurrence</li> <li>• La conclusion de la vente</li> <li>• Faire face à une réclamation</li> <li>• Evaluer et renforcer la satisfaction client</li> <li>• Bilan individuel</li> </ul>            |