



## OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre comment exploiter efficacement ses ressources clients
- Comprendre les différentes phases d'une négociation
- Se préparer, clé d'identification des objections
- Identifier le bon timing afin de clôturer son affaire
- Appréhender son stress en vue d'une bonne négociation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION



- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM

**Durée** : Deux jours

**Date** : à déterminer

**Délais d'accès** : trois semaines

**Lieu** : Intra-entreprise à partir de un stagiaire

**Extra-entreprise** - entre trois et 12 stagiaires (optimal huit stagiaires)

**Tarif** : Sur devis

**Contact** : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation permet aux apprenants de comprendre les arcanes de la négociation, d'identifier les objections en amont et comment amener son/ses interlocuteur (s) à la clôture du deal dans les meilleures conditions.**

**Celle-ci permet d'appréhender son stress, en identifier les vecteurs et gérer celui-ci en situations inconnues.**

### MODULE 1 : SUIVI DES AFFAIRES

- Utiliser ses références clients
- S'appuyer sur les outils numériques
- Médias, publications, articles, RS, Publicités
- Utiliser un client en leader d'opinion comme ambassadeur
- Identifier le leader chez son acheteur

### MODULE 2 : L'ART DE LA NÉGOCIATION - 1

- Préparer sa négociation, les cinq types de préparation
- Connaissance de soi (confiance, gestion du stress)
- Mentale (motivation, confiance produit/service, objectif)
- Technique (Marges, remise par palier, concessions, concurrence)
- Définir les rôles dans une négociation en équipe

### MODULE 3 : L'ART DE LA NÉGOCIATION - 2

- Les différents styles de négociateurs
- La négociation côté client ou le jeu de l'acheteur-vendeur
- La négociation côté vendeur
- La négociation gagnant-gagnant VS gagnant-perdant
- Les techniques de négociation
- Être convaincant - les 10 règles
- Le storytelling - créer de l'émotion

### MODULE 4 : NÉGOCIER SEREINEMENT

- Créer une atmosphère propice à une négociation constructive
- Identifier les différents acteurs influents et décisionnaires
- Les règles et tactiques pour une négociation efficace
- Savoir analyser une situation et prendre du recul
- L'écoute active et les outils de langage, PNL
- Maintenir un climat professionnel de confiance et d'expertise

### MODULE 5 : DÉJOUER LES TECHNIQUES DES PROFESSIONNELS

- Comprendre et gérer les objections
- Gérer les objections - cinq techniques pour réussir
- Les grandes familles d'objections
- Traiter et transformer les objections en avantages
- Éviter les pièges et les tentatives de déstabilisation
- Comprendre les techniques des costs-killers
- Garder le contrôle et diriger la négociation

### MODULE 6 : LA CLOTURE (Le closing)

- Repérer les signaux d'achat
- Aider le client à prendre sa décision
- Les différentes techniques afin de clôturer la vente (achat)
- Les questions permettant de précipiter l'acte d'achat
- Gérer les situations de blocage
- Conclure une négociation au moment opportun
- Formaliser l'accord
- Aborder les étapes de collaboration

### MODULE 7 : LE STRESS

- Qu'est ce que le stress
- Gérer son stress et ses émotions
- Le stress positif

### MODULE 8 : LA FORCE DU NÉGOCIATEUR

- Adopter les bonnes attitudes afin de s'imposer lors d'une négociation
- Optimiser son charisme et se forger un esprit de vainqueur
- La force du langage non-verbal
- Utiliser les techniques de persuasion et d'influence