

## PROGRAMME PEDAGOGIQUE

### Négociation - vente

#### Objectif de la formation :

- Comprendre les enjeux de la relation commerciale
- S'inscrire dans la politique commerciale de l'entreprise
- Conserver la clientèle
- Faire progresser le CA
- Comprendre la psychologie de la vente
- Négocier en utilisant la psychologie de la vente
- Saisir des opportunités de vente additionnelles

#### Public concerné et pré requis :

Public : commerciaux de l'entreprise en relation avec les clients

Aucun prérequis.

#### Modalités techniques et pédagogiques

- La formation est réalisée à l'aide de support formateur (vidéoprojecteur, documentation, exercices...).
- Pour les stages en entreprise, prévoir une salle de formation : paperboard, vidéoprojecteur.
- Contact, présentations, échanges sur l'activité, diagnostic, accompagnement terrain, débriefing, actions de correction, application terrain, renforcement.
- Analyse et auto critique
- Prise de rdv téléphonique
- Accompagnement terrain

#### Suivi et évaluation

- Évaluation à partir d'une étude de cas concrète et interaction permanente entre les participants et le formateur.
- Questions / Réponses tout au long de la formation et passage
- Attestation d'assiduité et de fin stage

#### Modalités de déroulement

- Dates sur-mesure
  - 16 centres de formations
- Adaptation du programme en fonction du besoin du stagiaire.

#### Programme :

##### 1. Les enjeux

- 1.1. Image de l'entreprise
- 1.2. La concurrence
- 1.3. Différenciation
- 1.4. Etre visibles
- 1.5. Etre Lisibles
- 1.6. Etre cohérents

##### 2. La communication verbale

- 2.1. La règle des 4x20
- 2.2. Méthode Divas
- 2.3. Les mots noirs
- 2.4. Les tics de langage

##### 3. La communication non verbale

- 3.1. Image
- 3.2. Look
- 3.3. Attitude

##### 4. La psychologie de la vente

- 4.1. La PNL
- 4.2. La méthode Insight
- 4.3. La méthode SPIN

##### 5. Debriefing

- 5.1. Ce que j'ai appris
- 5.2. Ce que je pourrais utiliser
- 5.3. Vérifier si les outils fonctionnent ?

##### 6. Evaluations