



S'affirmer et gérer les tensions dans la négociation commerciale

Durée: 2 Jours **Réf de cours: GKVPRIX** **Version: 2**

Résumé:

Dans un contexte concurrentiel de plus en plus impactant pour la rentabilité et la pérennité de l'entreprise, savoir bien argumenter et présenter son prix et défendre sa marge représente un challenge pour les commerciaux. Cette formation pratique aidera les commerciaux à avoir les bons outils pour parvenir à relever ce défi face à des acheteurs professionnels

Public visé:

Tout profil commercial.

Objectifs pédagogiques:

- Traiter les sollicitations des clients dans le souci de préserver la qualité de la relation commerciale
 - Analyser les réclamations clients
 - Formuler des propositions adaptées de traitement des réclamations
 - Mettre en valeur auprès des clients les solutions proposées pour traiter les réclamations dans une logique de fidélisation
-

Pré-requis:

Aucun.

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFPPC2 - Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Confirmés)
 - GKFRCHA - Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats
 - GKVSRC - Maîtriser les fondamentaux de la relation client
 - GSAE100 - Maîtriser les techniques de Vente
-

Contenu:

Contexte économique et technologique favorable aux acheteurs	Comprendre la matrice des enjeux	Savoir dire « NON »
Rôle des achats et leur mandat	Définir sa stratégie de négociation	Traiter les objections
Savoir négocier sur des intérêts commun et non sur des positions	Test de comportement en situation de négociation	Etude de cas – Entraînement
Préparer sa négociation §Les étapes clés à respecter dans une négociation	Comprendre les comportements des acheteurs	
Définition des objectifs dans une négociation	Evaluer le coût d'une concession/remise	

Méthodes pédagogiques :

Un support de cours sera remis aux stagiaires

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.