

# Les techniques de négociation

## Participants

Commerciaux itinérants et sédentaires, ingénieurs d'affaires

**Durée** : 2 jours

**Prix** : 800" ht / personne hors déjeuners et frais de séjour.

## Objectifs

- Découvrir les étapes fondamentales d'un entretien de vente.
- Apprendre à structurer un entretien.
- Savoir découvrir les attentes et les besoins du client.

## Méthodes pédagogiques

- Etude d'un cas concret.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Jeux de rôles.
- Entraînement sur les situations présentées par chaque participant.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

## Contenu de la formation

### La structure d'un entretien de vente

- Les phases clés d'un entretien
- Les motivations des interlocuteurs

### La préparation

- Les 4 étapes de la préparation
- La définition d'un objectif principal et de repli
- Les moyens pour atteindre l'objectif
- Les accords à obtenir

### La découverte du client

- La structure d'une découverte client
- La technique des questions
- La technique du DA
- Le FOCA
- Entraînement, jeux de rôles

### L'argumentation

- La structure d'une argumentation pertinente
- La technique du BAP
- Le lien avec les attentes du client

### Le traitement des objections

- La cause principale des objections
- Le comportement du client
- Le comportement du vendeur
- La technique des 4 C
- Bâtir sa réponse aux objections

### La conclusion de l'entretien

- Les techniques de conclusions
- Les accords à obtenir

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

[fcastano@adepe.com](mailto:fcastano@adepe.com)

**Tel : 01 60 13 51 00**

**www.adepe.com**

## Les acquis

A l'issue de cette formation, vous savez préparer un entretien de vente, découvrir les attentes et les motivations de vos interlocuteurs.

Vous êtes capable de structurer et de diriger vos entretiens, d'élaborer une argumentation pertinente.