

# NÉGOCIER AVEC LES SERVICES ACHATS

Durée

2 jours

Référence Formation

5-CL-VEGC

## Objectifs

Comprendre les freins à la vente pour mieux les lever  
Adapter le marketing opérationnel à la difficulté, actualiser  
les techniques de vente

## Participants

Commerciaux, vendeurs, technico commerciaux

## Pré-requis

Posséder une expérience dans la vente est un plus

## Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.

Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.

En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.

Formateur expert dans son domaine d'intervention

Apports théoriques et exercices pratiques du formateur

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants

Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants

Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.

Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

## PROGRAMME

### - Connaître les éléments de la négociation

Définition et enjeu d'une négociation

Différents contextes d'une négociation

Nos comportements

Préparation d'une négociation

### - Réussir ses entretiens

Franchir les barrages

Obtenir des rendez-vous : les techniques pour réussir

Susciter l'intérêt dès le début de l'entretien

Aiguiser son accroche

Questionner, argumenter et convaincre

Traiter efficacement les objections et situations difficiles

Conclure et remporter l'accord du client

## CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]



- Déterminer les principaux axes de progrès par participant

**CAP ÉLAN FORMATION**

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]