

## NÉGOCIER AVEC LES SERVICES ACHATS

<b>Durée</b>	<b>2 jours</b>	<b>Référence Formation</b>	<b>5-CL-VDIF</b>
--------------	----------------	----------------------------	------------------

### 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

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur  
Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion  
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle  
Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.  
Remise d'un support de cours.

### 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](http://www.capelanformation.fr) - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : [contact@capelanformation.fr](mailto:contact@capelanformation.fr)

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834  
version 2024