

## 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

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](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 2025