

# **Savoir diagnostiquer une situation de vente ou de négociation est primordiale pour bien préparer son entretien et ainsi atteindre ses objectifs.**

*Structurer sa démarche en ayant une stratégie adaptée est clé pour conclure avec succès une vente ou une négociation en utilisant au bon moment les techniques et tactiques indispensables à toute personne en face à face.*

## **Objectifs**

- Se perfectionner pour vendre plus
- Négocier pour conclure des accords profitables

## **Programme**

### **Les préliminaires pour bien vendre et bien négocier**

- Le diagnostic de la situation, les enjeux, les motivations, le rapport de force
- Le profil des acteurs
- La vente à plusieurs et la négociation en groupe

### **La préparation**

- Les informations à recueillir
- Arrêter une stratégie pour négocier avec lucidité
- Les objectifs précis à définir, la position initiale, les points de rupture
- Les argumentations à développer
- Les réponses aux objections à anticiper
- Définir le jeu des concessions /contreparties pour éviter les blocages
- Avoir sa MESORE et plusieurs scénarios

## **Maîtriser les étapes clés**

- La prise de contact et l'échange des informations
- Savoir argumenter pour mieux influencer l'autre partie
- Obtenir des accords partiels pour aller plus vite vers l'objectif
- Traiter les objections et enchaîner vers l'accord, utiliser l'ART
- Pratiquer le jeu des concessions / contreparties pour avancer et contourner les tensions
- Mettre en place des techniques et tactiques qui accélèrent l'entretien
- Savoir conclure en utilisant les tactiques terminales et la méthode du bilan
- Mise en place du suivi de l'accord

## **Maîtriser son comportement**

- Savoir se préparer mentalement, pratiquer la visualisation positive
- Savoir réguler le stress et la pression, apprendre à respirer profondément pour rester serein
- Avoir un non verbal adapté en lien avec le verbal
- Prendre du recul, reformuler et bien utiliser sa préparation
- S'affirmer tout en maintenant la relation
- Utiliser l'écoute active et l'empathie authentique pour développer une relation productive

## **Gérer les ventes et négociations difficiles**

- Proposer une pause si blocage
- Repérer les manipulations, menaces, dévalorisations, déstabilisations et s'affirmer avec force
- Savoir dire non à un accord défavorable et utiliser MESORE
- Recentrer l'entretien vers l'objectif si digressions
- Connaître les comportements efficaces face à : un agressif, un indécis, un bavard, un silencieux, un confus...
- Déterminer le jeu des acteurs dans une vente ou négociation complexe et difficile
- Apporter d'autres objets de négociation ou d'autres acteurs permettant de débloquer une situation conflictuelle
- Rester sur l'objet et atténuer l'expression de sa pensée pour ne pas heurter la personne

## **Mises en situation de vente et de négociation sur des cas pratiques apportés par les participants**

- Entretiens de face à face de cas concrets proposés par les participants
- Débriefing par les participants et le formateur pour tirer les enseignements utiles en termes de comportements et d'outils à appliquer au retour des participants dans leur entreprise

## **Pour qui ?**

- Toute personne rencontrant des situations de vente complexes et menant des négociations à enjeu

## **Pédagogie**

- La formation est interactive et basée sur l'échange entre les participants et le formateur
- Plus des 2 / 3 de la formation sont consacrés à des études de cas, des jeux vidéo et des jeux ludiques
- Un questionnaire détaillé des attentes et des situations déjà rencontrées est envoyé à chaque participant pour permettre au formateur d'adapter la formation au plus près des besoins