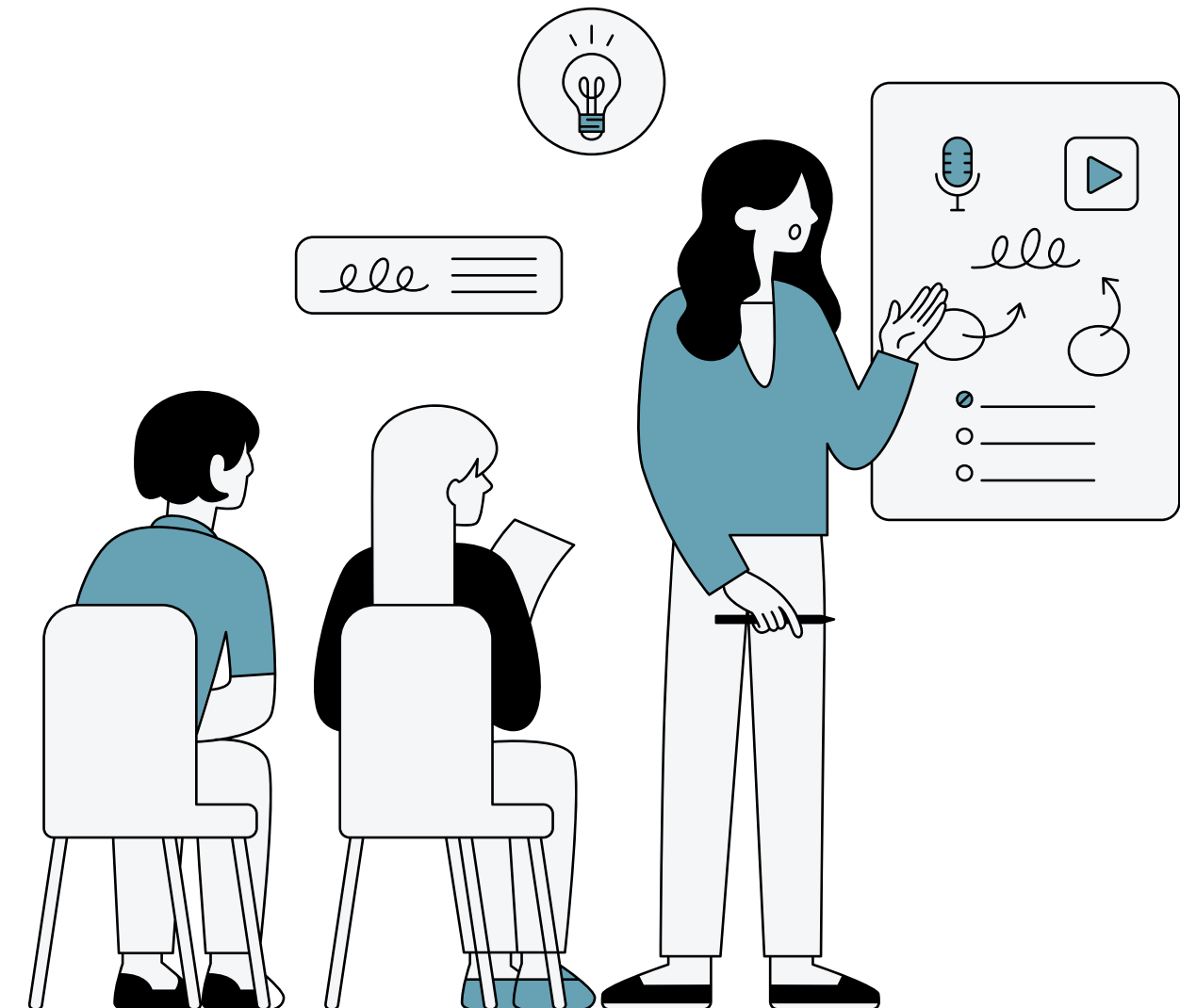


PROGRAMME

Préparer les négociations commerciales

Découvrez le contenu du programme



NP Evolution

Transformez vos objectifs en réalité

Contexte :

Se former à l'analyse des besoins du client avant une négociation permet d'établir une compréhension approfondie de ses attentes et objectifs.

Cela facilite la création de solutions sur mesure qui répondent spécifiquement à ses besoins.

En comprenant mieux les besoins du client, on peut anticiper ses demandes et proposer des offres plus pertinentes et convaincantes.

Public :

Toute personne souhaitant développer ses compétences en négociation commerciale

Prérequis des apprenants :

Aucun

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :


- ✓ Analyser le contexte dans lequel se trouve leurs clients
- ✓ Identifier les besoins spécifiques de leurs clients
- ✓ Adapter leur argumentaire de vente, leur proposition
- ✓ Répondre aux objections de façon circonstanciée

Moyens pédagogiques :

- ✓ Supports de formation visuels
- ✓ Exposés théoriques, études de cas, mise en situation
- ✓ Quiz en salle
- ✓ Pédagogie active

Modalités d'évaluation et de certification :

- ✓ Test d'entrée et test de sortie (évaluation -des compétences acquises)
- ✓ Feuilles de présence
- ✓ Certificat de réalisation



PROGRAMME DE LA FORMATION

DURÉE : 14 HEURES
SUR 2 JOURS
OU 4 DEMI JOURNÉES

Partie 1 : Comprendre besoins et attentes du client (7h)

Module 1 (3h30) - Comprendre le besoin de son client

- Approfondir sa connaissance de l'entreprise
- Stratégie d'entreprise
- Concurrence
- Produits
- Avantages concurrentiels
- Organisation humaine et technique
- Objectifs de développement

Module 2 (3h30) - Comprendre les attentes de son clients

- Problématiques rencontrées
- Origine des difficultés
- Besoins exprimés
- Besoins cachés
- Organisation humaine et technique

Partie 2 : Préparer sa négociation commerciale (7h)

Module 3 (3h30) - *Se préparer en s'adaptant au client*

- Adapter son argumentaire au client
- Créer un lien entre l'offre et les besoins identifiés

Module 4 (3h30) - *Se préparer à rassurer le client*

- Préparer des arguments spécifiques
- Anticiper les questions et les objections

Accessibilité :

La prestation est accessible à tous les publics dans un délai de 15 jours.

12 apprenants maximum par session

Elle est aménageable sur demande à un public en situation de handicap.

En cas de visioconférence, une aide à la connexion à notre logiciel teams vous sera transmise en même temps que votre convocation à la formation.

Pour toutes demandes, merci de nous adresser un mail à n.picaut@np-evolution.fr ou de nous appeler au 06 22 81 18 80.

Prix :

- ✓ 1 500 € net de taxes par personne
- ✓ Sur devis pour un groupe allant jusqu'à 12 personnes

Formation

Préparer les négociations commerciales



Version n°2 du 16/06/2025

NP EVOLUTION - 3 Impasse Pep Ventura 66250 SAINT-LAURENT-DE-LA-SALANQUE
SARL au capital de 1000 €

Enregistrée au RCS de Perpignan le 15/09/2023 sous le numéro 979 257 649

Siret n° 97925764900017 -TVA n° FR16979257649

Organisme de formation enregistré sous le numéro 76660282866 par la DREETS Occitanie

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

n.picaut@np-evolution.fr – 06 22 81 18 80