

**Objectifs :**

- Maîtriser les différentes phases de négociation en environnement B2B.
- Rédiger une grille de négociation.
- Maîtriser les techniques de closing et formaliser l'accord.
- Pérenniser la relation client dans la durée.

**Public concerné et prérequis :**

- Commerciaux, technico-commerciaux.
- Avoir des notions en relation client.

**Qualification des intervenants :**

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le commerce et la vente, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

**Moyens pédagogiques et techniques :**

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques, mises en situation, cas pratiques.

**Durée, effectifs :**

- 21 heures.
- 6 stagiaires maximum.

**Programme :**

- Contexte de la négociation BtoB,
- Connaître et dérouler son cycle de vente,
- Préparer son entretien de vente et valoriser ses prix,
- Elaborer une grille de négociation,
- Déjouer les techniques des acheteurs,
- Maîtriser les techniques de closing efficace,
- Traiter les objections prix et vendre de la différenciation,
- Formaliser l'accord,
- Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations,
- Synthèse et plan d'actions.

**Modalités d'évaluation des acquis :**

- Test théorique par séquence pédagogique.
- Questionnaire de satisfaction.

**Sanction visée :**

Attestation de formation.

**Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :**

Formations en inter centre : L'organisme est présent dans des établissements accessibles aux personnes à mobilité réduite. Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités

d'accessibilité.

Formations en entreprise : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter directement leur employeur afin d'étudier les possibilités de suivre la formation.

### **Taux de réussite à la formation :**

Pas de réalisations en 2019.

### **Taux de satisfaction de la formation :**

Pas de réalisations en 2019.

### **Tarif catalogue :**

1680.00 € TTC.