



# TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

QUAND ON SAIT ÉCOUTER, ON PARLE TOUJOURS MIEUX !

## OBJECTIFS

- **SIGNER plus**
- **SCELLER des accords**
- **DÉFENDRE sa marge**
- **ACCÉLÉRER la prise de décision**
- **DEVENIR la solution**

**SEMEZ ET RÉCOLTEZ !**

La vente débute lorsque votre client dit « non ». Faites de l'objection votre meilleur atout dans vos négociations commerciales. Déchiffrez les comportements de votre acheteur et répondez lui habilement.

## ENSEIGNEMENTS

- Je maîtrise mon processus de vente.
- J'identifie les besoins et attentes.
- Je décèle le fonctionnement de mon interlocuteur.
- Je provoque l'adhésion.
- Je décèle les signaux d'achat.
- Je facilite la conclusion.

## MÉTHODE

Une théorie adaptée à votre offre de services/produits pour **CONCERNER**

Une approche pragmatique efficace pour **MOTIVER**

Des conseils pratiques et pertinents pour **IMPLIQUER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **S'APPROPRIER**



Entrepreneur & manager  
Commercial junior & senior



3 journées

