



Comment réussir à transformer un prospect en client et le fidéliser ?

Intervenant : Jean-Michel ROLLAND

Profil des participants :

Cette formation s'adresse à des **ingénieurs** ayant une expérience professionnelle avec une bonne connaissance de leur métier et de leurs produits. Dans ce contexte, comment peut-on **réussir à conjuguer expertise métier et compétences en négociation et vente ?**

Objectif de la formation :

- **Définir et comprendre** son mode de négociation et l'adapter à son profil métier.
- **Découvrir** (ou redécouvrir) les 5 étapes de la vente.
- **Acquérir** les méthodes et outils de vente, clés, pour réussir à développer sa performance de vendeur.
- **S'entraîner** à gérer les situations de ventes complexes.

Pédagogie :

« Ni vérité, ni recette ! », les interventions permettront la prise de recul nécessaire pour définir les objectifs de progrès et s'approprier les méthodes et outils nécessaires au développement des participants.

La méthodologie proposée s'appuie sur **3 règles** :

- **L'interactivité**, pour permettre au participant d'exprimer sa position, ses difficultés et trouver des solutions sur mesure, adaptées à son contexte.
 - **Des mises en situation centrées sur les missions passées, présentes et à venir** afin de rendre motivante la découverte (ou redécouverte) de tous les éléments constitutifs de situations complexes en négociation et vente.
 - Une **réflexion-actions individuelle** sur les acquis individuels de la formation afin de permettre une utilisation immédiate sur le terrain.
- Des **documents de synthèse et des fiches pratiques** seront remis au fur et à mesure de l'avancée des interventions.

Notre cœur de métier :

Formations/actions sur mesures, intra & inter entreprise reliant le Travail de l'Homme et l'Homme au Travail.

Profil de l'intervenant :

Consultant-Formateur depuis plus de 25 ans en **Communication, Management et Négociation, pour les Hommes, les Équipes et les Projets.**

Organisation de la formation-actions sur mesure

Présentation et Objectifs Individuels :

Au regard de la durée limitée de la formation, et afin que chacun puisse en tirer le meilleur profit, les différents points de négociation et vente seront plus ou moins approfondis en fonction des besoins, des connaissances et attentes des participants.

L'entretien de vente : De la préparation à la conclusion.

- Les **5 étapes** de la vente/négociation. *Comment mener les échanges, faire des propositions, pratiquer la contrepartie et rédiger l'accord ?*
- Comment **préparer** une négociation ? *Objectifs, Priorités, Argumentaires, Techniques OCEAN, MESORE ...*
- Quelle stratégie **choisir** pour négocier gagnant-gagnant ? *La gestion des pouvoirs et des besoins. Les techniques qui découlent du choix stratégique.*
- Comment **utiliser** les comportements clés ? *Comprendre les comportements des clients et s'adapter.*
- L'art de **convaincre**, le verbal et le non verbal. *Les trucs de communication dans un contexte de négociation.*
- Comment **influencer** avec intégrité ?
- Comment **gérer** les comportements difficiles dans le cadre d'une négociation ?
- Le **traitement des objections**, une chance pour vendre plus. Quels sont les « trucs » des négociateurs qui réussissent ? *Les erreurs à éviter lorsque l'on négocie.*
- Comment négocier en situation complexe ? *Savoir « perdre » pour « gagner plus ».*
- Comment conclure pour **continuer à vendre** ? *À la fin de chaque nouveau point abordé, les participants auront à compléter une **fiche actions** à mettre en pratique dans leur quotidien.*

Organisation de la formation :

Formation adaptée pour **4 personnes à 6 personnes.**

Jour N°1 : repérage des points forts et d'amélioration, apports en négociation/vente, objectifs d'entraînement.

Jour N°2 (+ 3 semaines) : analyse des résultats, résolution de problèmes sur mesure sur la conduite de négociation.

Durée : 2 jours.

Investissement :

1200€/jour - TVA non applicable, article 293B du CGI

Le lieu de la formation, les pauses et les repas ne sont pas compris dans le prix de la journée de formation.