

# Techniques Commerciales

## Les techniques de négociation commerciale

### OBJECTIFS

Acquérir les bases et techniques de la négociation, être capable de négocier avec un client sur les différentes composantes du produit (qualité, prix, durée, taux, rendement, fiscalité).

Fixer son objectif d'entretien commercial.

Mieux connaître les acheteurs, établir des échanges gagnant/gagnant, conclure ses ventes avec succès.

### PARTICIPANTS

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires

### PRE-REQUIS

Aucun.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Ateliers en équipes

Exercices pratiques

### MOYENS

Salle avec vidéoprojecteur et paperboard.

### PROGRAMME

- ✓ Rappel des règles de la communication commerciale
- ✓ Rappel des principes du comportement commercial
- ✓ Connaître son marché (analyse du portefeuille client, du secteur)
- ✓ Découvrir et s'adapter au profil de l'acheteur
- ✓ Principes fondamentaux de la négociation
- ✓ Les méthodes de négociation
- ✓ Stratégies et tactiques de négociation
- ✓ Structurer et adapter ses arguments
- ✓ Répondre aux objections

