

CERTIFICAT « NEGOCIATION ET FORCE DE VENTE »

« Négocier » et « Vendre » ne sont plus des comportements innés, mais ils sont maîtrisés et acquis à travers un ensemble d'outils et de techniques qui font de nous de meilleurs « Vendeurs » et « Négociateurs ». Au-delà d'une évolution professionnelle, un enrichissement personnel qui stimule une meilleure version de nous-même.

Combien de choses auraient été différentes si nous osions avec les bons arguments, si nous préparons nos discours, si nous avons le comportement adéquat au moment propice, si notre communication inspire confiance et nous permet de mieux vendre et de mieux négocier !

Cette formation certifiante proposée par le groupe ISCAE est ouverte à tous ceux qui souhaitent se perfectionner, acquérir de nouvelles compétences, anticiper des changements professionnels ou simplement approfondir leurs connaissances.

C'est une formation intensive et ouverte sur le monde professionnel ; elle est réalisée en collaboration avec une équipe de professeurs de l'ISCAE, de professionnels et d'intervenants de renom.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Les objectifs pédagogiques sont les suivants :

- Découvrir la place de la fonction commerciale dans l'entreprise et les enjeux de la négociation
- Savoir recruter, organiser, animer et gérer une force de vente
- Savoir adapter sa communication aux différents interlocuteurs
- Apprendre l'art de l'écoute active et découvrir les attentes spécifiques des acheteurs
- Maîtriser les étapes du cycle de vente et du processus de négociation
- Convaincre en intégrant les aspects comportementaux et relationnels
- Savoir prendre la parole en public, vendre et négocier : de novice à expert
- Mener différentes situations de la première rencontre jusqu'à la signature du contrat
- Savoir utiliser les outils numériques dans un contexte commercial
- Développer une relation de confiance dans le temps.

PROFILS DES PARTICIPANTS

Entrepreneurs, futures entrepreneurs et cadres au sein des entreprises.

PROGRAMME

Module 1 : Fondamentaux de la vente et de la négociation :

Module 2 : Gestion de la force de vente : recruter/ organiser/ animer/ gérer.

Module 3 : La communication verbale/ non verbale et quelle approche comportementale ?

Module 4 : La préparation du dossier de vente : Argumentaires, fiches de produits, plan de négociation, et ventes additionnelles.

Module 5 : Phase1 « Vente et Négociation » : Concevoir/ Contacter/ Connaître/ Comprendre

Module 6 : Phase2 « Vente et Négociation » : Convaincre/ répondre aux objections et dérouler la négociation avec les concessions et compensations.

Module 7 : Phase3 « Vente et Négociation » : Conclure/ Conserver/ Fidéliser

Module 8 : Le CRM (Outil de Gestion de Relation Client) avec TD outil

Module 9 : Mises en situation notées

Module 10 : Mises en situation notées

METHODES PEDAGOGIQUES

- Face à face pédagogique
- Création du dossier de vente
- Préparation des mises en situation
- Travail d'apprentissage de la méthodologie
- Développement personnel de la culture commerciale
- Prise de parole et réalisation d'une simulation de vente et de négociation
- Réalisation de la présentation finale (recherches + création du support)
- Savoir manier un outil de gestion de la relation client

MODALITES D'EVALUATION

Le certificat « Négociation et gestion de la force de vente » se veut être purement opérationnel. Il apporte aux étudiants du savoir-faire et des aptitudes comportementales et leur permet ainsi d'acquérir des compétences qui peuvent être déroulés de façon immédiate sur le terrain. Ainsi, l'évaluation est axée sur deux aspects :

- *La préparation du dossier de vente et de Négociation (40%)*
- *Les mises en situation avec simulation et les jeux de rôles (60%)*

Bibliographie ou lectures complémentaires

- AUER Jean T., (2005), *Les secrets de la vente aux particuliers*, Paris : Éditions d'organisation
- DAVI Pascal, (2008) *L'entretien de vente en 7 étapes*, Editions d'organisation
- CORCOS Marc et MERCIER Stéphane, (2012) *Les techniques de vente ... qui font vendre*, Editions Dunod
- DAVID Patrick, (2013) *La négociation commerciale en pratique*, Paris : Éditions d'organisation
- DAVID Jobber and GEOFF Lancaster, (2015) *Selling and Sales management*, Pearson 10th Edition
- VAIREZ Richard, (2007) *Techniques de vente et management des vendeurs*, Éditions de Boeck & Larcier
- MARTIN Jean-Claude, (2010) *Communiquer mode d'emploi*, Editions Marabout.