

2FPCO FORMATION

# BOOSTEZ VOTRE TAUX DE REUSSITE

---

FORMATION NEGOCIATION COMMERCIALE

---



---

# INTRODUCTION

---

Le module Négociation commerciale est né du partenariat de la 2FPCO et d'un formateur professionnel de l'objet fort de dix-sept années d'expérience .

En quatre ans c'est plus de 150 commerciaux qui ont été formés pour le compte de trente sociétés différentes (distributeurs et importateurs) . Ce module a été spécifiquement adapté à vos problématiques commerciales.

---

# LE CADRE

---



Les sessions de formation peuvent se réaliser en inter ou en intra entreprises.



Une session de formation comprend deux jours séparés par un mois d'intervalle.



Les formations se déroulent par groupe de six stagiaires.



Les personnels concernés sont les commerciaux itinérants ou sédentaires, les assistantes commerciales, les managers.



Cette formation s'adresse aussi bien aux stagiaires débutants dans la fonction commerciale qu'aux plus confirmés.

---

# LA MÉTHODE

---



Annonce et partage de l'**objectif** à atteindre par l'animateur en fin de session



Acquisition et mise en pratique des différents **outils de négociation**



Réflexion, analyse, détermination et **choix de l'objectif** à atteindre par le stagiaire en fin d'exercice



Déroulement en **phases alternées**, préparation des sketches tirés du quotidien du stagiaire (les scénarios de sketches sont soit des demandes des participants soit des propositions de l'animateur) exemple: négociation « tendue » sur une clé USB, traitement d'un client en show-room, gestion d'une rupture de stock, présentation de la société à un prospect, prospection ...



**Enregistrement vidéo** des sketches avec analyse et bilan du résultat obtenu au regard de l'objectif annoncé avec l'ensemble des participants

---

# LES RAISONS

---

## NOS CLIENTS FONT APPEL A NOUS POUR

**GAGNER** du temps et économiser de l'énergie dans leurs relations commerciales

**DÉVELOPPER** la capacité de leurs équipes à produire ensemble

**NÉGOCIER** mieux en préservant son client et sa marge

**REDONNER** au commercial le goût et le plaisir du résultat

**APPRENDRE** des astuces pour conclure une vente

Ce qui fait l'originalité de cette méthode c'est qu'elle **S'ASSIMILE PAR TOUS RAPIDEMENT** et que pour les plus pugnaces les résultats se mesurent dès leur retour face aux clients.