



Négociations commerciales

Objectifs de formation

- Vendre son prix et défendre ses marges

Objectifs pédagogiques

- Faciliter la phase de closing dans son processus de vente
- Entrer en phase de closing commercial

Code référence : 194386

Durée : 02 jours - 14 heures

Présentiel : Présentiel ou Distanciel

Tarifs :

Réf : 194386

Tarif ACO de branches :

530 € au lieu de : 1120 €

Dates :

Les 29 et 30 Avril 2025

ou Les 17 et 18 Juin 2025

Prérequis

- Aucun

Public

- Commerciaux, technico commerciaux, vendeurs, assistant/e/s

Programme

FACILITER LA PHASE DE CLOSING DANS SON PROCESSUS DE VENTE

- Fixer les objectifs de son closing et connaître ses propres freins.
- Définir la valeur ajoutée client de son offre en vue du closing.
- Identifier les décisionnaires et jeux de pouvoirs impactant son closing.
- Nouer de bonnes relations et trouver des alliés client pour préparer un closing réussi.
- Résoudre un maximum de réticences avant le closing.

- Réaliser un mapping des atouts et des alliés potentiels.

ENTRER EN PHASE DE CLOSING COMMERCIAL

- Comprendre les processus déclencheurs d'achat et détecter les signaux associés.
- Se concentrer sur le groupe de décision pour raccourcir le déclenchement du closing.
- Lever les derniers blocages à l'achat pour lancer le closing.
- Lever les objections au closing et finaliser la vente
- Les principales objections lors du closing et techniques pour y répondre.
- Comprendre la cause de l'objection au closing : fausse barbe, doute, objection réelle...
- Traiter efficacement les objections au closing : réceptionner, prendre en main, relancer.
- Éviter le forcing et laisser la porte ouverte pour maintenir la relation client.
- Réussir son closing
- Les principales techniques de closing
- Sécuriser son accord : informations essentielles, formalisation et techniques de verrouillage
- Positiver quel que soit l'accord final
- Respecter ses engagements jusqu'à l'objectif final
- Maintenir la relation client après le closing ou en cas de non-closing

Vous êtes adhérent/e à l'OPCO AKTO ?

Bénéficiez des formations jusqu'à 100% de prise en charge*

Renseignez-vous auprès de votre conseiller AKTO ou Inscrivez-vous directement en ligne de puis ce lien <https://espaceformation.akto.fr/fiche-formation/194386/1>

*Coût pédagogique négocié, retrouvez les règles de prise en charge de votre Branche sur le site internet de AKTO <https://www.akto.fr/financer-une-formation/regles-de-prise-en-charge>

Vous n'êtes pas adhérent/e à l'OPCO AKTO ?

Vous pouvez aussi accéder à ces formations*

Renseignez-vous auprès de notre équipe !

*Coût pédagogique non négocié

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
 - Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
 - Travail en sous-groupe
 - Document de synthèse remis à l'issue de la formation
 - Matériel : aucun
-

Financement

- OPCO sous conditions
 - Entreprise
 - Individuel
-

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
 - Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
 - Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30
-