Formation : Réponse aux objections et closing en négociation commerciale

Commercial - Relation client - Vente - 2025

La formation en résumé

Même après un entretien de vente bien mené, quand arrive le moment de conclure la vente, beaucoup de commerciaux ont des difficultés. Cette formation vous donnera les clés pour maîtriser les étapes et techniques d'un closing réussi et vous perfectionner en négociation commerciale.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Traiter efficacement les objections pour faciliter la prise de décision, en les anticipant et les préparant
- Déployer ses capacités relationnelles pour convaincre, gagner en confiance et s'affirmer face aux objections des prospects
- Adopter une stratégie de négociation constructive (gagnant-gagnant)
- Conclure la vente en provoquant la décision des prospects

Participants :

- Commerciaux, responsables commerciaux, chargés d'affaires, attachés commerciaux
- Toute personne amenée à négocier et souhaitant optimiser ses performances commerciales

Prérequis :

- Avoir une expérience terrain et maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciale
- Un entretien préalable est obligatoire dans le cadre de la certification

1 435 €

(non assujetti à la TVA)

2 jours

(14 heures en présentiel)

Accès micro learning / mobile learning inclus

Best of

Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Commercial : optimisez vos pratiques et performances

Le contenu

Focus sur les phases préalables à la conclusion

- Répondre aux besoins des clients
- Développer un argumentaire personnalisé
- Provoquer l'intérêt des clients

Traiter efficacement les objections pour faciliter la prise de décision

- Identifier l'origine de l'objection
- Gérer les différentes typologies de clients et adapter son vocabulaire et son non-verbal
- Savoir anticiper l'objection
- Les techniques de réponses aux objections
- L'affirmation face à l'objection
- Traiter les objections récurrentes (prix, délais...) : entraînement et mises en situation

Négocier Gagnant - Gagnant

- Défendre ses objections et être ouvert à une négociation constructive (méthode raisonnée)
- S'appuyer sur les effets de la persuasion
- Connaître et comprendre le GRID, training
- Adopter une stratégie de négociation pour des relations durables

Adopter une posture et des techniques de communication pour s'affirmer face aux objections

- Renforcer la confiance en soi
- Gérer son stress en situation tendue
- Gagner en affirmation de soi
- Gagner en assertivité

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 10/04, 11/04
- 23/06, 24/06
- 11/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Provoquer la conclusion

- Développer la confiance en soi
- Faire face à l'indécision, gérer les résistances
- Gérer son stress en situation tendue
- Les 5 techniques de conclusion pour emporter la décision
- Relativiser l'échec, savoir traiter le "non" du client
- Transformer la négociation finale en arme de conclusion
- Provoquer l'accord final
- Approche comportementale des protagonistes vendeurs / acheteurs

Définir une stratégie pour maîtriser le closing

- Maîtriser les étapes et développer des réflexes gagnants
- Maîtriser le profil client et la technique pour conserver le lead et se concentrer sur les objections

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, mircolearning

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont adhèrent à la charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation en cliquant ici.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire