

## FICHE PRODUIT : LA NÉGOCIATION DE VENTE

### CONTENU

Cette formation permet d'acquérir des méthodes et des connaissances, telles que : utiliser le prix comme un véritable argument de vente, démontrer à vos clients que votre offre génère davantage de valeur par rapport à la concurrence, traiter les objections et les stratégies d'acheteurs, et d'être à même de les mettre en pratique dans son environnement professionnel.

### PUBLIC CIBLE

Ce cours s'adresse à toutes les personnes désirants améliorer leurs performances commerciales. Entrepreneurs, directeurs du département des ventes, chefs de vente ou de produit, ingénieurs des ventes, technico-commerciaux, conseillers de vente.

Ce cours est orienté industrie, il s'adresse plus particulièrement à des personnes venant de la technique (techniciens et ingénieurs) et qui assument des fonctions commerciales.

### VOS BÉNÉFICES PRATIQUES

- Vous maîtrisez les étapes incontournables d'un entretien de négociation.
- Vous identifiez les techniques d'achat et savez comment les surmonter.
- Vous justifiez vos prix et défendez la politique tarifaire de votre entreprise.
- Vous connaissez les techniques spécifiques pour valoriser vos produits ou services.
- Vous savez traiter et déjouer les objections de prix dures et déstabilisantes.
- Vous faites accepter le prix par une argumentation appropriée.

### THÈMES

- Pourquoi structurer un entretien de négociation ?
- Qualités et compétences requises pour chaque étape de la négociation.
- Comment démarrer un entretien de vente/négociation ?
- Comment vendre un prix cher ?
- La réfutation des objections de prix.
- Conclure une négociation.

### MÉTHODE

- Apports théoriques sous forme d'exposés.
- Travaux individuels ou en sous-groupes.
- Jeux de rôles.

### COACHING INDIVIDUEL

Afin de vous permettre de mettre encore plus rapidement et plus efficacement vos acquis en pratique, nous proposons une heure de coaching individuel.

Cela vous permettra, lors d'un entretien avec le formateur, de mettre en pratique les aspects théoriques de la formation en prenant en compte les réalités de votre activité.

### FORMATEUR

Louis-Georges Lecerf a un diplôme de technicien en microtechnique. Après avoir travaillé quelques années comme constructeur de machine dans un bureau technique, il reprend des études de vente et marketing à Lausanne, et obtient son diplôme fédéral de chef de vente et marketing. Il suit aussi une formation en coaching, pour obtenir un certificat en coaching d'affaires.

Il occupe ensuite des postes de chef de produit, chef de vente, directeur vente et marketing dans différentes entreprises de la région.

Il rachète en 2010 une société d'import-export et se donne du temps pour se consacrer à la formation d'adulte. Il obtient son certificat FSEA de formateur d'adulte et est régulièrement mandaté pour des formations dans le marketing et la vente. En 2015 il crée IDEFOR FORMATION.

**PRIX : 500.- CHF** par participant (le coût des formations n'est pas assujéti à la TVA)

Ce montant comprend : la formation d'une journée, le support de cours, la pause-café, les boissons, le repas de midi, une attestation de participation et une heure de coaching individuel.

**DATE & HORAIRE : Le mardi 13 février 2018 de 9h. à 17h30** (soit environ 7 heures de cours).

**EMPLACEMENT : Coworking La Chaux-de-Fonds** - Rue du Crêt 24 - 2300 La Chaux-de-Fonds

**ATTESTATION :** Vous recevrez une attestation de participation à la fin de la formation.