

# Vendre et négocier avec les grands comptes.

**Public concerné :**  
Commerciaux

**Pré-requis:**  
avoir une  
expérience  
minimale d'un an

**Nombre de  
participants :**  
10 à 12

## Contenu du stage

- Fondements de la négociation
- Outils du dialogue avec le client
- Écoute active
- Comportement et attitude
- Techniques spécifiques
- Conduite d'entretien

## Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Exercices
- Jeux de rôles
- Remise d'un support pédagogique

## Objectif général

*Développer son efficacité commerciale et maîtriser les méthodes de négociation.*

## Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Développer sa connaissance du profil des acheteurs, leur métier et leurs objectifs
- Optimiser son savoir faire en négociation commerciale et dans la conduite d'un entretien
- Améliorer la gestion de son stress et sa pratique de l'écoute active
- Adapter son comportement en fonction de son interlocuteur et de sa situation
- Maîtriser les domaines de négociation alternatifs à la négociation de prix

## Indicateurs de l'application des acquis

- Réalisation de l'objectif de progrès défini au cours du stage.

**Durée :**  
3 jours (2+1)

**Lieu :**  
Sur site

## Préparation et suivi de stage

### Avant la formation

- - 2 semaines : le formateur effectue auprès des stagiaires un audit commercial lié aux activités GMS, RHD et Industrie

### Après la formation

- Dans les 6 mois : réunion téléphonique entre le formateur et le stagiaire pour faire un bilan