



---

# PROGRAMME PERFECTIONNEMENT NEGOCIATION

---



## OBJECTIFS

---

- Construire un argumentaire de vente
- Approfondir les techniques de négociation
- Acquérir les techniques de vente
- Apprendre les spécificités de la vente de cuisines
- Conclure une vente

Être formé au Centre **PAV FORMATION** c'est l'avantage de profiter de l'expertise d'un formateur ayant plus de 30 ans d'expériences en vente.

---

## DATES ET HORAIRES

2 jours soit 14h

9h à 12h 30

14h à 17h30

---

## PUBLIC VISÉ

Salariés

Etudiants

Auto-entrepreneur / indépendants



# Jour 1

## 7 heures

---

- Construire un argumentaire de vente
- Approfondir les techniques de négociation

### Séquence 1 : construire un argumentaire de vente

- Accueil des participants
- Analyser la situation et élaborer une stratégie
- Préparer un argumentaire

### Séquence 2: Approfondir les techniques de négociation

- Maîtriser les principes logiques et les techniques d'argumentation propres à l'échange en situation de négociation
- Connaître les différentes postures communicationnelles ( l'écoute, le questionnement, la communication assertive) en fonction des objectifs et de la situation.



## Jour 2

### 7 heures

---

- Acquérir les techniques de vente
- Apprendre les spécificités de la vente de cuisines
- Conclure une vente

### Séquence 1 : acquérir les techniques de vente

- Les premières minutes : savoir se présenter à l'accueil, patienter et observer => pourquoi ?
- Conduire et maîtriser l'entretien de vente
- Travailler son argumentation commerciale, répondre aux objections courantes
- Retour sur le questionnement : Oser questionner pour bien comprendre les attentes



## Séquence 2: apprendre les spécificités de la vente de cuisines / conclure une vente

- Connaître les différents types d'objections pour traiter les objections avec méthode et efficacité
- Identifier les techniques de réfutation des objections, travailler les objections les plus courantes
- Savoir repérer les freins à l'achat et les signaux d'achat
- Conclure et prendre congé : connaître les bonnes pratiques