

# VENDRE ET NÉGOCIER À DISTANCE : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

MV113

2 jours (14h) 1 450,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Adapter sa posture à la négociation à distance • S'appropriier les meilleures pratiques en conf call • Négocier aussi efficacement qu'en présentiel, voire mieux • Atteindre ses objectifs commerciaux en développant son écoute et en musclant son argumentation

## Profil Stagiaire(s)

Cette formation Commerciale s'adresse à tout collaborateur utilisant le digital (Zoom, Teams, ...) dans ses négociations vente ou achat

## Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demoss.fr

## PROGRAMME

**À distance, ce n'est ni pire, ni mieux, c'est différent !**

### Adopter sa posture à la négociation à distance

S'adapter au contexte et adopter les nouvelles règles et codes

Se rassurer : comment réagir quand la technique vous trahit ?

. prise en main des outils

. les trucs et astuces

Choisir le support adapté : booster ses présentations

Adopter le bon process commercial :

. Planifier, Pré-conditionner, Préparer, Négocier, Suivre

### Développer son écoute commerciale

Pratiquer l'écoute active, la reformulation et le questionnement

Définir son profil de communicant : se connaître pour progresser

Repérer les signaux non verbaux

Comprendre le point de vue client

Synthétiser, organiser et gérer le suivi

Convaincre en s'adaptant à son profil et à son SONCAS pour répondre aux objections client

Nouer une relation proche, même à distance

### Muscler son argumentation pour maintenir l'attention

Remuscler ses arguments

Soigner sa préparation pour être percutant

Repenser son Storytelling et son Pitch : être bref et concis

## Méthodes pédagogiques & Evaluation

### COMPÉTENCES VISÉES

Cette formation Négocier à Distance permet de :

S'appropriier les meilleures pratiques en conf call

Négocier aussi efficacement qu'en présentiel, voire mieux ?

Atteindre ses objectifs commerciaux

EN SAVOIR +

Le + Pédagogique

Cette formation Relation Client est basée sur une pédagogie active très participative et

ludique où de nombreux exercices pratiques sont proposés.

Les sessions "à distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

### Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre

différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas

# VENDRE ET NÉGOCIER À DISTANCE : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

MV113

2 jours (14h) 1 450,00 €<sup>HT</sup>

pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

## Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

## Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.