



LA NÉGOCIATION D'AFFAIRES EFFICACE

OBJECTIF : Apprendre à gérer des objections de façon systématique en vue de conclure une transaction « fidélisante ». Prendre les devants avec élégance et compréhension.

ÉLÉMENTS DE CONTENU

Identifier les principaux appuis sur lesquels reposent les oppositions d'un acheteur potentiel face à une proposition donnée :

- Comprendre la position du prospect;
- Éviter les conflits et la contre-argumentation;
- Apprécier le point de vue de l'autre;
- Connaître les différentes formes d'objections.

Développer une stratégie d'évitement de confrontation :

- Comprendre les pouvoirs de l'acheteur et du vendeur;
- Utiliser un vocabulaire efficace (mots et expressions à remplacer);
- Accepter de remettre en question votre proposition si l'objection est fondée;
- Gérer une objection et non la réfuter, pour favoriser des relations d'affaires.
- Découvrir la qualité et la quantité d'objections.

Pratiquer le processus de gestion de l'objection :

- Questionner pour approfondir le sens de l'objection;
- Écouter attentivement;
- Questionner pour isoler l'objection;
- Valider notre compréhension;
- Reformuler en question;
- Démontrer de l'empathie;
- Répondre efficacement en utilisant les informations appropriées;
- Procéder à une préfermeture ou à un questionnement de vérification;
- Conclure la transaction efficacement.



INFORMATIONS

DURÉE : Programme de 7 heures, horaire selon votre réalité.

IDENTIFICATION DES TALENTS DES PARTICIPANTS | au choix :

- **Portrait individuel** de l'outil de développement Prevue;
- **Autoévaluation** à compléter.

DÉROULEMENT : Environ 20 % d'exposés théoriques et 80 % d'analyse, d'intégration et d'exercices pratiques.

OUTILS AUX PARTICIPANTS :

- Matériel didactique : cartable comprenant théorie et exercices;
- Test de compréhension;
- Plan de révision et engagement individuel;
- Aide-mémoire.

RAPPORT IMPACT (au gestionnaire) :

- Attentes et principaux talents des participants;
- Commentaires généraux sur le groupe;
- Copies des plans de révision;
- Attestations officielles et personnalisées;
- Évaluations de l'appréciation des participants.

ANIMATION PERSONNALISÉE :

- Formation avec des équipes de travail, jusqu'à environ 12 participants maximum;
- Formation individuelle disponible;
- Rencontre préparatoire avec le formateur et le gestionnaire.

COÛT : Dans le cadre d'une proposition, selon votre réalité et le nombre de participants. Modalités avantageuses.

ACCREDITATIONS :

- Emploi-Québec (loi 90);
- Centres locaux d'emplois (CLE);
- Regroupement des achats en perfectionnement (RAP).

LIEU : En entreprise, locaux de Perfexis ou autre salle.

Pour de l'information supplémentaire, veuillez contacter l'équipe Perfexis par téléphone ou par courriel à perfexis@perfexis.ca.