



CERTIFICATION EN VENTE ET NÉGOCIATION



Votre Chambre de commerce a le plaisir d'offrir à ses membres l'opportunité de suivre ce programme élite de Certification et ce avec d'autres participants de votre région pour favoriser le réseautage.



L'objectif premier de ce nouveau programme est d'accompagner les professionnels et gestionnaires pour leur permettre de mieux appréhender les techniques de vente et de négociation avec des outils concrets et pratiques.

Cette certification a pour objectif d'obtenir les clés pour une négociation efficace, de développer sa clientèle et ainsi créer un lien de confiance.

Notre clientèle cible :

La Certification en vente et négociation est destinée aux individus de toutes les industries et de tous les types d'entreprises qui souhaitent développer les éléments suivants :

- La prospection et le développement d'affaires
- Apprendre à se présenter et se vendre en mode présentiel et virtuel
- Conclure la vente
- Le réseautage d'affaires
- La négociation raisonnée
- Les secrets d'une négociation efficace



**FORMATION EN LIGNE
VIA ZOOM**



**8 FORMATEURS
6 INTERVENANTS DE
RENOM**



**12 DEMIES JOURNÉES DE
FORMATION**



**1 DIPLOME OFFERT PAR
L'INSTITUT DE LEADERSHIP**

[Description du programme au verso](#)

**INSTITUT DE
LEADERSHIP**

Tél : (514) 702-2991
info@institutleadership.ca
www.institutleadership.ca



CERTIFICATION EN VENTE ET NÉGOCIATION



LA PROSPECTION ET LE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Le meilleur moment pour faire de la prospection
- L'art et la science de choisir vos prospects
- Comment fait-on pour conquérir le client ?
- Les nouvelles technologies en prospection : les façons d'en tirer avantage
- Comment attirer les clients potentiels vers vous
- Comment utiliser la créativité pour décrocher des rendez-vous
- Une stratégie éprouvée et rapide pour obtenir un rendez-vous
- Comment décrocher plus de mandats de votre clientèle actuelle
- Plusieurs façons de développer des ventes immédiatement



COMMENT SE PRÉSENTER ET SE VENDRE EN MODE PRÉSENTIEL OU VIRTUEL

- Tenir compte de la psychologie des acheteurs
- Le client et son tempérament
- Comment communiquer
- Le non-verbal
- Les ingrédients d'un « Elevator pitch » parfait
- Le choix des mots et de l'argumentaire
- Développer mon argumentaire de façon complète et persuasive
- Les étapes d'une conversation qui atteint son but
- Les règles d'une présentation intelligente
- Les étapes d'une conclusion efficace



LA CONCLUSION DE LA VENTE

- L'importance des relations établies avec l'interlocuteur
- Effectuer des propositions qui parlent à la tête, au cœur et au portefeuille
- Augmenter votre ratio de conclusion
- Traiter les obstacles rencontrés dans le processus transactionnel
- Demandez et vous recevrez
- L'ABC de la persuasion
- Les meilleures façons de surmonter les objections
- Quand et comment conclure une vente



LE RÉSEAUTAGE D'AFFAIRES

- Quelle est la clé du succès du réseautage
- Quels sont les objectifs à se fixer
- Comment rencontrer 4 à 5 fois plus de personnes lors d'un même événement
- Comment rendre votre participation 9 fois plus productive
- Comment se débarrasser des discussions vides et sans intérêt
- Comment ne pas être seul dans la foule
- Maîtriser l'art de communiquer et de se vendre rapidement et en douceur



LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

- Fondement et principes de la négociation raisonnée
- Le processus de négociation raisonnée
- Développer les habiletés pour négocier des ententes gagnant-gagnant
- Quand et comment pratiquer efficacement la négociation raisonnée
- Éviter les guerres de positions en inventant des solutions créatives
- La négociation au centre de la création de valeur
- Aboutir à des solutions mutuellement satisfaisantes qui mènent à une relation durable



LES SECRETS D'UNE NÉGOCIATION EFFICACE

- Se préparer émotionnellement, mentalement et matériellement
- Découvrir les plus grands facteurs de succès en négociation
- Comprendre les principes et conditions nécessaires à une négociation efficace
- Découvrir des tactiques et des contre tactiques
- La base de toute négociation : les principes à observer
- Comment transformer un « non » en un « peut-être » et un « peut-être » en « oui »
- Les règles à suivre pour une négociation « gagnant-gagnant »
- Influencer avec intégrité