

Communication et Négociation

Enseignant responsable

Maria MERCANTI-GUERIN (Maria.Mercanti@iae.pantheonsorbonne.fr)

Présentation et objectifs :

« Philosophie » et objectifs du module :

Savoir mener une prospection commerciale, (plan de prospection, plan de suivi), mobiliser les techniques de vente et de négociation commerciale dans une approche en face à face du client.

Maîtriser les méthodologies argumentaires, savoir construire un argumentaire basé sur l'orientation client et sa proposition de valeur. Être capable de mener des négociations commerciales ; Mises en situation pratique

Groupe 1 avec Frédéric SOULET, consultant spécialisé en affaires. Diplômé d'HEC et de l'IFAG, il a passé plus de 16 ans chez Goodyear France en tant que directeur commercial. Il a été directeur d'une BU commercialisant tous les pneumatiques des véhicules tourisme, 4x4, camionnette des marques Goodyear, Dunlop, Fulda, Sava et Debica. Il a également occupé les fonctions de directeur vente et marketing de Goodyear Dunlop Tires France. Son profil LinkedIn est consultable via le lien suivant

: <https://www.linkedin.com/in/fr%C3%A9d%C3%A9ric-soulet-84937512/>

Séance 1 - Mardi 16 avril 2024	Découvrir la fonction commerciale - L'importance de la stratégie commerciale
Séance 2 - Mardi 23 avril 2024	Prospecter
Séance 3 - Mardi 30 avril 2024	Conduire l'entretien
Séance 4 - Mardi 7 mai 2024	Convaincre, Négocier et Conclure
Séance 5 - Mardi 14 mai 2024	La préparation + La découverte
Séance 6 - Mardi 21 mai 2024	Orientation Client et Proposition de Valeur
Séance 7 - Mardi 28 mai 2024	Le questionnement
Séance 8 - Mardi 11 juin 2024	Traiter les objections
Séance 9 - Mardi 25 juin 2024	Closing / Négociations difficiles
Séance 10 - Mardi 2 juillet 2024	Etude de cas par équipe

Groupe 2 avec Germain Bouchara, entrepreneur et chef d'entreprise. Il co-dirige la marque de luxe française, lunettes-alf après 18ans d'expérience à des postes de management commerciaux et marketing chez 3M, l'Oréal et Swarovski. Profil LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/germain-bouchara-7a2117a/>

Séance 1 - Jeudi 18 avril 2024	Découvrir la fonction commerciale - L'importance de la stratégie commerciale
Séance 2 - Jeudi 25 avril 2024	Prospecter
Séance 3 - Jeudi 2 mai 2024	Conduire l'entretien
Séance 4 - Jeudi 16 mai 2024	Convaincre, Négocier et Conclure
Séance 5 - Jeudi 23 mai 2024	La préparation + La découverte
Séance 6 - Jeudi 30 mai 2024	Orientation Client et Proposition de Valeur
Séance 7 - Jeudi 6 juin 2024	Le questionnement
Séance 8 - Jeudi 13 juin 2024	Traiter les objections
Séance 9 - Jeudi 20 juin 2024	Closing / Négociations difficiles
Séance 10 - Jeudi 27 juin 2024	Etude de cas par équipe

Evaluation (sous condition d'assiduité aux séances) :

- Mises en situation dans les différents modules (jeux de rôle)