

Pour réussir une négociation, vous devez la préparer en amont. La meilleure négociation de vente est celle qui aboutit à un accord gagnant-gagnant, où le vendeur comme l'acheteur ont le sentiment de faire une bonne affaire. Ces 2 jours vous donneront des outils.

Pour adapter le programme à vos objectifs, un diagnostic et/ou QCM sera établi avant l'entrée en formation

OBJECTIFS :

Développer ses compétences commerciales
Savoir optimiser son portefeuille client
Savoir utiliser les outils présents dans l'entreprise

INFORMATIONS :

Durée : 2 Journées (possibilité de séquencer)

Horaires : 14 h à répartir

Prérequis : Aucun

Public visé : Fonction commerciale

Effectif : 10 personnes maxi

Lieu : Sur site ou à distance

Format : Inter ou Intra



MOYENS PEDAGOGIQUES :

Travail de groupe - Plateforme collaborative -
Expérimentation - Alternance de cours théoriques et cas pratiques - Partages d'expériences - Interactions individuelles - Serious play - Ateliers créatifs

TARIF : Sur devis

Evaluation des connaissances assurée au début et tout au long de la formation par des exercices d'applications

PROGRAMME :

Etudier son dossier

Client - Prospect

Etudier les profils - cibles

Réunir les éléments matériels nécessaires

Définir ses objectifs de visite

Zone de chalandise et organisation de tournée

Adapter son comportement et son langage

Techniques de questionnements et reformulation

L'entretien de vente

Présenter les produits et services retenus

Argumentation - Méthode CAP

Réponses aux objections - Méthode ART

Traiter l'objection prix

Repérer les signaux d'achat

Proposer des ventes additionnelles

Techniques de closing

Prendre congés

Assurer le suivi

Consolider la relation client

Faire une autoanalyse de la vente

Identifier la satisfaction client

Que doit-on faire évoluer ?



VOTRE CONTACT : Sandrine Malmaison - 0607674727 - kermaconcept@gmail.com