
Formation négociation vente

Durée de la formation : 1 jour(s) (durée totale :8h)

Effectif maximum durant cette formation : 5 participant (s) inter-entreprise

Tarif : 600 euros (tarifs spéciaux pour demandeurs d'emploi et inscriptions groupées)

Personnes concernées par cette formation :

Commerciaux sédentaires ou démarcheurs

Pré-requis :

Etre en relation directe avec le client

Cette formation est particulièrement adaptée si vous vous trouvez, notamment, dans les situations suivantes:

- Je suis confronté à une clientèle de plus en plus exigeante et à une concurrence redoutable.
- Je dois systématiquement justifier le prix auprès des clients
- Mes clients sont de plus en plus opportunistes et de moins en moins fidèles.
- Je suis souvent dérouté face aux objections des clients.
- Malgré une bonne relation avec les clients, il est difficile de conclure une vente.
- Je ne comprends pas pourquoi un autre vendeur obtient de meilleurs résultats que moi et cela m'agace.
- Je souhaite être plus rigoureux dans mon approche client.
- Je me sens paralysé par la pression des objectifs.
- "Je veux des résultats ! "

Objectifs pédagogiques :

- Amener chaque participant à comprendre les mécanismes d'une négociation réussie.
- Le doter des outils lui permettant de maîtriser efficacement les différentes étapes d'une négociation.
- Chaque participant, au terme de ce stage, aura identifié ses propres axes de progrès.

Notre engagement :

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Repérer et être à l'aise dans les différentes étapes d'une négociation.
- Rester le « maître du jeu » dans la relation avec le client.
- Doter chacun de mes contacts client d'un objectif clair intermédiaire ou final.
- Vous imposer personnellement comme professionnel incontournable auprès de chaque client.
- Vous appuyer sur une attitude empathique pour proposer au client la meilleure solution.
- Répondre sereinement aux objections.
- Mettre en œuvre toutes les actions du processus permettant d'aboutir à une vente.



Formation en présentiel inter-entreprise

Référence de la formation : MAN11

Contenu pédagogique :

- Présentation des mécanismes de la relation individuelle.
- Identification des étapes de la relation commerciale, de la préparation à la conclusion de la vente.
- Les techniques d'accueil et de découverte du client.
- Les techniques de négociation, d'argumentation et de conclusion de la vente.