

> Développer son savoir vendre



Objectifs :

- Comprendre les techniques de négociations
- Développer une stratégie de vente
- Définir les objectifs de vente
- Préparer sa négociation
- Gérer les différentes étapes du plan de vente
- Faciliter la démarche de négociation auprès d'une clientèle potentielle



Public :

- Commerciaux débutants ou commerciaux souhaitant actualiser leur savoir-faire



Contenu :

- Les bases de la négociation :
 - connaître les objectifs, les valeurs, les besoins du client
 - percevoir les différents types de négociation
- La présentation du plan de vente
- La préparation :
 - se fixer des objectifs
 - recueillir des renseignements
 - préparer sa vente
 - les marges de manœuvre
- Se présenter et savoir présenter son entreprise
- Etablir un questionnaire de définition des besoins
- Les règles de l'écoute et de la reformulation
- Construire un argumentaire
- Répondre aux objections
- S'adapter aux différents clients
- Conclure l'entretien de vente
- Mettre en place un suivi

Méthode pédagogique :

Apports théoriques - Exercices de jeux de rôles - Etudes de cas
Entraînement aux méthodes enseignées supervisées en vidéo

Durée :

3 jours

Prix nets :

en intra-entreprises : 3 420 €
en inter-entreprises ou en DIF : 684 € par participant (cf dates pages 26-27)