

DE L'ENTRETIEN A LA NÉGOCIATION COMMERCIALE POUR UNE VENTE REUSSIE

Programme de formation en présentiel

PRÉSENTATION DE LA FORMATION :

Cette formation concerne l'ensemble des connaissances essentielles et nécessaire à **la conduite d'un entretien commercial jusqu'à la négociation**

Cette formation est réalisée en présentiel.

Elle vise la capacité à savoir négocier ses prix face à un client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION :

- Se préparer à la négociation
- Découvrir son client
- Bâtir une proposition différenciante
- Argumenter
- Savoir conclure

PUBLIC VISÉ : Toute personne souhaitant améliorer son savoir-faire en technique de vente

PRÉ-REQUIS : Aucun pré-requis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU DE LA FORMATION :

Jour 1 (7 heures)

Se préparer à la négociation

- La collecte d'informations
- Disposer d'outils de vente
- Définir les objectifs de son entretien

Découvrir son client

- Créer le contact
- Mettre en place l'entretien
- Savoir se présenter
- Savoir avec qui on communique : typologie de clients
- Savoir poser les bonnes questions pour une négociation réussie

Modalités

Durée :
2,5 jours (18 heures)

Horaires :
9H-12H /13H30-17H30

Lieu :
Sur site client ou en centre

Date : contacter le formateur.

Tarifs :
Individuel :
2 125 € HT
Inter-entreprises :
1 475 € HT/Pers.
(Groupe de 6 personnes maximum)
Intra-entreprise :
3 750 € HT
(Groupe de 6 personnes maximum)

Jour 2 (7 heures)

Bâtir une proposition différenciante

- La Proposition Unique de Vente
- La garantie

Argumenter

- L'argumentation en 3 étapes
- Les aides à l'argumentation
- Savoir traiter les objections
- Savoir parler prix

Jour 3 (4 heures)

Savoir conclure

- Les concessions
- Défendre ses marges
- La relance client
- Conclure la vente

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE :

Moyens pédagogiques : Support de cours remis au(x) stagiaire(s). Alternance de méthodes actives et d'apports théoriques, exercices pratiques oraux, échanges...

Moyens techniques : Salle équipée d'un vidéo projecteur

Moyens d'encadrement : Caroline Laborde Formatrice et Coach ; 17 ans d'expérience professionnelle en vente

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

- **Suivi de l'exécution :** Feuilles de présence signées des stagiaires et du formateur par demie journée
- **Appréciation des résultats :** Questionnaire d'évaluation de la formation remis au(x) stagiaire(s) et attestation de fin de formation

