Maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciales

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1972AV

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 journées soit 14 heures soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
.En présentiel
13-14 Juin 2024
28-29 Novembre 2024
.En classe virtuelle
28-29 Novembre 2024

.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
559€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1109€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Présenter et défendre ses propositions commerciales
- Améliorer la qualité et l'efficacité de sa relation avec ses clients

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

LA VENTE, QU'EST CE QUE C'EST ?

- Définition
- Les 3 fonctions complémentaires
- La vente sur le plan économique
- Les 4 principes fondamentaux
- La vente et le 2.0 aujourd'hui

LA COMMUNICATION

- Le rôle de la communication dans la vente
- Les aptitudes d'un bon vendeur

LA VENTE

- Les différents types de vente
- Les différents types de vendeur
- Les 8 conditions essentielles
- La règle des 4 C

LA PHASE "CONTACT"

- La prise de rendez-vous par téléphone
- L'accueil
- La création d'un climat favorable (l'empathie)
- Les expressions et mots à proscrire
- Le contact via les réseaux sociaux

LA PHASE "CONNAITRE"

- Les différents types de question
- L'écoute active et le silence
- Le comportement de l'acheteur
- La reformulation et la recherche du non-dit

LA PHASE "CONVAINCRE"

- L'argumentaire : définition et construction
- Fortifier un argument
- La preuve
- La faute à ne pas commettre

LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Les 3 sortes d'objection
- Les techniques de réfutation des objections (les 4 règles)
- Les recommandations

LA PRÈSENTATION DU PRIX

- Les éléments constitutifs du prix
- Les règles de présentation du prix (méthodes pour vendre le prix)

LA PHASE "CONCLURE"

- Les 6 conditions pour conclure
- Les techniques de conclusion
- La prise de congé et la fidélisation de la clientèle (Comment terminer l'entretien) ?

RATTRAPER UN ECHEC

- L'art de conserver un client
- La réclamation
- Après la visite (L'analyse de la négociation)

CONCLUSION

Fiche mise à jour le 12/04/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr