

A noter

Mises en situation filmées et commentées pour appliquer la théorie à la pratique, apports d'actions correctives individualisées

Groupe de 3 à 8 personnes

Objectifs

Etre capable de convaincre en toutes les circonstances
Savoir négocier
Avoir une bonne résistance à la frustration
Savoir rebondir face à l'échec
Mieux se connaître pour mieux négocier

Public

Commerciaux confirmés souhaitant affiner leur technique de négociation et améliorer leurs performances dans le cadre de ventes plus complexes

Annecy-le-Vieux

- 16-30 mars 2012
- 12-26 novembre 2012

Horaires :

8h30-12h00 et 13h30-17h00

Contact

Sandra LATHUILLE

04 50 64 12 09

sandra.lathuille@etudoc.asso.fr

Éléments du Programme

VALIDER LES ACQUIS DE LA NEGOCIATION

La communication

La gestuelle et les attitudes positives
Adapter son vocabulaire en fonction du contexte
Transmettre une image professionnelle

La découverte du client

Créer un climat favorable à l'échange
Découvrir les besoins du client
Détecter et reconnaître les motivations du client

Argumenter

Tester et consolider ses arguments de vente
Dérouler et contrôler son argumentation

Conclure

Savoir vendre son prix
Détecter les signaux d'achat
Amener l'acheteur à la prise de décision

TRAITER LES OBJECTIONS

Découvrir l'origine de l'objection
Analyser la nature de l'objection
Traiter l'objection
Bâtir des réponses types

SE PERFECTIONNER ET FAIRE FACE AUX SITUATIONS DIFFICILES

Pratiquer la vente additionnelle
Travailler la recommandation
Passer les barrages au téléphone
Faire face aux différents blocages (tension, stress...)

Modalités pédagogiques

Théorie, remise d'un support de cours

Exercices, études de cas

Mises en situation filmées et commentées pour appliquer la théorie à la pratique, apports d'actions correctives individualisées

Validation : Évaluation de fin de stage et attestation de présence