Maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciales

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1972AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Etre capable de renforcer ses compétences en vente
- Etre capable d'améliorer la communication commerciale
- Etre capable d'optimiser la négociation commerciale
- Etre capable d'augmenter l'efficacité commerciale
- Etre capble de renforcer la confiance en soi dans la vente et la négociation

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

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

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

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 :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

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

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 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

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