

VI. TECHNIQUES DE VENTE : RÉUSSIR SES ENTRETIENS COMMERCIAUX ET SES NÉGOCIATIONS

2 JOURNÉES DE SÉMINAIRE

LA VENTE, UN VRAI MÉTIER

- Les bases d'une relation commerciale positive
- Compétences et attitudes du vendeur professionnel
- Enjeux et conditions de succès

LES BESOINS FONDAMENTAUX DU CLIENT

- Les 10 principales attentes du client
- L'importance de la relation dans la vente
- Confiance, valeurs et croyances

LA COMMUNICATION COMMERCIALE

- Empathie et assertivité
- Les risques de l'interprétation
- Les principaux biais de communication
- Ecoute et questionnement
- Communication verbale, para-verbale et non-verbale

L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- Les grandes étapes de l'entretien de vente
- Préparer et structurer : pas de place à l'improvisation
- Le pitch et l'argumentaire de vente
- Exercice pratique : créer son pitch et son argumentaire

LA PHASE DE NÉGOCIATION

- Préparer sa stratégie et définir ses objectifs
- Déterminer sa marge de négociation (prix et conditions)
- Maîtriser son émotion, rester sur un plan rationnel
- Traiter les objections
- Déjouer les jeux de pouvoir et les tentatives de manipulation
- Atteindre un accord win-win
- Finaliser la vente, formaliser les conditions de collaboration

EN PRATIQUE

- Etudes de cas et mises en situation réelle sur des situations de vente et de négociation
- Feed-back constructif du formateur et du groupe portant sur la maîtrise des techniques vues

VI. TECHNIQUES DE VENTE : RÉUSSIR SES ENTRETIENS COMMERCIAUX ET SES NÉGOCIATIONS

QUAND ?

LES 02 & 03/12/2019 DE 9H À 17H

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

- ✓ Identifier les compétences requises pour réussir dans le métier de la vente
- ✓ Apprendre les concepts de base en matière de communication commerciale
- ✓ Comprendre qu'un entretien de vente se prépare et se structure
- ✓ Maîtriser les techniques d'argumentation et de négociation
- ✓ Traiter efficacement les objections
- ✓ Obtenir des accords win-win et augmenter ses résultats commerciaux



VOTRE INVESTISSEMENT

950 € HTVA par participant, comprenant :

- Les 2 journées de séminaire
- Les supports de cours, fiches, références et outils utilisés
- L'accueil, l'encadrement logistique, Wifi, parking, espace de détente
- Petit déjeuner, lunch sandwiches, fruits, café, thé, soft

POUR VOUS INSCRIRE :
INFO@SANAELCONSULT.COM