

PERFECTIONNER SON APPROCHE COMMERCIALE

Durée :

2 jours soit 14 heures

Horaires :

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Public :

Tout commercial expérimenté désireux de perfectionner son approche commerciale et de trouver des clés pour faire la différence.

Accessibilité handicapés :

Pour les publics en situation de handicap, merci de nous contacter pour adapter les conditions d'accueil et d'accès.

Pré requis :

- Une première expérience commerciale
- La connaissance des techniques de vente

Moyens pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de mises en situation et d'échanges d'expériences.
- Remise d'un support électronique.

Evaluation :

Quiz en fin de stage

Formatrice :

Marie-Françoise CELHAY
Formatrice professionnelle certifiée
25 ans d'expérience professionnelle dans le domaine commercial.

contact@resonances-conseil.com

06 14 45 18 73

OBJECTIFS

- Rôder sa maîtrise des techniques de vente
- S'approprier les principes de la négociation
- Préparer et mener une négociation commerciale
- Entretenir et élargir son réseau professionnel au service de ses affaires

PROGRAMME

JOUR 1

➤ Se perfectionner sur les étapes cruciales de l'entretien de vente

- Entraînement intensif à l'écoute active pour découvrir les besoins et motivations du client
- Entraînement intensif à l'argumentation pour convaincre
- Passer de la vente à la négociation

➤ Anticiper pour mieux négocier

- Mesurer les enjeux de la négociation
- Déterminer ses marges de manœuvre et prévoir sa solution de repli
- Affiner ses arguments

JOUR 2

➤ Echanger concessions et contreparties

- Défendre sa position initiale et vendre ses conditions
- Résister aux demandes de concessions
- Savoir dire non
- Rechercher des contreparties pour son entreprise
- Obtenir l'engagement de l'acheteur

➤ Entretenir et développer son réseau relationnel

- Recenser son réseau actuel
- Mettre son réseau au service de ses affaires
- Booster sa visibilité avec les réseaux sociaux
- Construire son plan d'actions pour développer son réseau