

Les techniques de négociation

Participants

Commerciaux itinérants et sédentaires, ingénieurs d'affaires...

Durée : 2 jours

Prix : 870€ ht / personne hors déjeuners et frais de séjour.

Méthodes pédagogiques

- Etude d'un cas concret.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Jeux de rôles.
- Entraînement sur les situations présentées par chaque participant.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

Objectifs

- Découvrir les étapes fondamentales d'un entretien de vente.
- Apprendre à structurer un entretien.
- Savoir découvrir les attentes et les besoins du client.

Contenu de la formation

La structure d'un entretien de vente

- Les phases clés d'un entretien
- Les motivations des interlocuteurs

La préparation

- Les 4 étapes de la préparation
- La définition d'un objectif principal et de repli
- Les moyens pour atteindre l'objectif
- Les accords à obtenir

La découverte du client

- La structure d'une découverte client
- La technique des questions
- La technique du DA
- Le FOCA
- Entraînement, jeux de rôles

L'argumentation

- La structure d'une argumentation pertinente
- La technique du BAP
- Le lien avec les attentes du client

Le traitement des objections

- La cause principale des objections
- Le comportement du client
- Le comportement du vendeur
- La technique des 4 C
- Bâtir sa réponse aux objections

La conclusion de l'entretien

- Les techniques de conclusions
- Les accords à obtenir

Cette formation s'inscrit dans un cursus comprenant 5 étapes

- ✓ La prospection téléphone
- ✓ Les techniques de négociation – Fondamentaux
- ✓ La vente du prix

- ✓ Organiser et gérer son activité commerciale
- ✓ Du comportement de vente au style d'achat

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

info@adepe.com

Tel : 01 60 13 51 00

www.adepe.com

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous savez préparer un entretien de vente, découvrir les attentes et les motivations de vos interlocuteurs.

Vous êtes capable de structurer et de diriger vos entretiens, d'élaborer une argumentation pertinente.