

Réussir ses entretiens de vente

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

-

Objectifs :

En fin de formation, chaque stagiaire aura développé ses talents personnels de négociateur en face à face, disposera de la méthodologie et des outils nécessaires pour préparer et mener à bien une négociation difficile, aura renforcé sa capacité à s'affirmer face aux pressions des acheteurs.

L'objectif est également d'aborder un entretien de négociation avec sérénité et de prendre plaisir à négocier.

Cours suivant :

La négociation avancée

Les objections

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignément et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Module 1 : Organiser sa démarche Commerciale pour Convaincre

Les trois types de vente et leurs critères d'efficacité.

Les questions que se posent les clients et les prospects sans oser les formuler.

Module 2 : Diagnostiquer le besoin réel du client

Distinguer la demande formulée et le besoin réel : aller à l'essentiel.

Dépasser les techniques du questionnement classique.

Approches psychologiques et comportement gagnants : principes et outils pratiques.

Module 3 : Convaincre et Persuader pour remporter l'adhésion

Les techniques classiques d'argumentation : avantages et limites.

Déceler et maîtriser les leviers de l'influence.

Les cartes de la conviction : 7 atouts pour faire la différence.

Les techniques des professionnels de la persuasion : chefs d'entreprise, hommes politique et leaders d'opinion.

Module 4 : Adapter son style de négociation en fonction de l'interlocuteur

Identifier les différents styles de prise de décision.

Accords et oppositions des styles de négociation.

S'entraîner à s'exprimer dans le style de l'autre pour faciliter la compréhension et prévenir les objections.

Psychologie de l'affrontement : du désaccord à la rupture.

Module 5 : S'affirmer face aux clients difficiles

Contourner les positions de principe.

Faire face à l'objection sur le prix.

Surmonter les réticences de fond.

Module 6 : Travailler sa résistance à la pression

Pourquoi la pression existe ?

Comment la contrôler, les techniques de gestion.

Développer son regard.

Développer son souffle.

Affirmer sa personnalité.

Un Stage qui peut se révéler éprouvant par son Intensité et les techniques employées