

Perfectionnement à la conduite d'un entretien de vente

Entraînement intensif à l'entretien de vente pour améliorer ses capacités de négociation et son impact personnel

▶ Participants :

Vendeur confirmé qui souhaite se perfectionner grâce à de nouvelles techniques de vente.

▶ Objectifs :

- Ajuster son comportement face à l'acheteur
- Savoir défendre son prix
- Négocier ses conditions commerciales
- Savoir s'affirmer dans une négociation difficile

▶ Programme :

- ▶ Connaître son niveau d'utilisation des techniques de vente
- ▶ Quel vendeur êtes-vous ?
 - Connaître son style : ses atouts et ses contraintes
- ▶ Se préparer à une négociation et s'affirmer face au client « difficile »
- ▶ Se préparer à une négociation difficile
 - Fixer ses propres objectifs
 - Préparer son argumentation et savoir présenter ses idées
 - Gérer les tensions, gérer son stress et dépasser ses échecs
- ▶ Mener son entretien et gérer les difficultés
 - Comprendre les motivations du vendeur pour mieux y répondre
 - Techniques pour appréhender différemment les objections du client
 - Défendre son prix, oser vendre
 - Conclure une vente et emporter l'adhésion de l'acheteur
 - Sortir des situations de blocage
 - Savoir dire non
 - Préserver la relation commerciale

▶ Le plus de la formation :

Le formateur s'appuie sur les connaissances de chacun pour amener les participants à monter en compétences et approcher différemment une négociation difficile. Le stage s'appuie sur des mises en situation vécues ou simulées, filmées et analysées en groupe.

▶ Modalités :

- ▶ Durée : 2 jours
- ▶ Tarif inter : 695 € HT/participant + Forfait repas 40 € HT