

Formation Vente & Négociation

"On se souvient de la qualité bien plus longtemps que du prix" **GUCCI**

Objectifs de la formation

- Apprendre à prospecter avec succès
- Maîtriser toutes les étapes du processus de vente et de négociation
- Défendre son produit et son prix
- Gérer les réclamations et faire face aux situations difficiles
- Développer sa confiance, son assurance et son efficacité
- Découvrir et utiliser les outils qui fidélisent et permettent de créer un partenariat durable avec vos clients.
- Créer l'alchimie entre Attitude, Vision, Compétences relationnelles et techniques.

Public : commerciaux qui souhaitent (re)voir les techniques de vente et se perfectionner

Prérequis : aucun

Vendre est un processus, en vous entraînant vous mettez en place des automatismes, des habitudes et pas simplement toutes les chances de votre côté !

Avoir **La bonne attitude** est certainement la condition principale qui influence de façon durable l'effet et les techniques de l'entretien. Chaque client reconnaîtra immédiatement un commercial qui croit en son produit, en sa société car il saura tisser la confiance nécessaire à un partenariat à long terme. Et si en plus de vous acheter vos produits, le client vous recommande alors les premières pierres de la route du succès seront indéniablement posées.

Thèmes du training

Conduite de l'entretien : la capacité de convaincre

- L'écoute active : écouter est différent d'entendre
- savoir reconnaître les signaux du client
- Les règles de la conduite d'entretien

Vendre : Les entretiens avec les clients

- La prospection et les entretiens au téléphone
- Présenter ses produits /services
- Les discussions de prix, négociation et conclusion
- Le traitement des objections et des réclamations
- Développer des relations durables et privilégiées avec nos clients

La gestion efficace du temps

- L'analyse d'activité et celle du temps
- L'organisation personnelle, le plan d'action individuel

Méthode de training

- Training interactif avec exercices pratiques & travaux de groupes
- Après chaque phase pratique : Analyse des succès et des marges de progression.
- Suivi inter-sessions & Hot line à disposition des participants pendant un an.