

Formation inter-entreprises Vente & Négociation en distanciel

"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 !

S'entraîner pour avoir les **bons réflexes & La bonne attitude** est certainement la raison principale qui influence de façon durable l'effet et les techniques de l'entretien. C'est la synergie de l'ensemble de ces éléments qui va produire les bases du succès. 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 (trouver l'information) et les entretiens au téléphone
- identifier les besoins, motivations, freins et Présenter ses produits /services
- Les discussions de prix, négociation et conclusion
- être assertif / 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 à distance via ZOOM 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.
- Tarif pour le programme (sessions - matériel et suivi) **2100 euros HT**
- Pour les inscriptions adressez un email à nadiagrandclement@gmail.com

Formations Après midi 14/17.30h	Session 1	Session 2	Session 3	Session 4	Session 5	Session 6
Vente et négociation	28/9/2023	12/10/2023	26/10/2023	9/11/2023	22/11/2023	14/12/2023