

# Formation Inter-entreprises

## 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 s'entraîner, (re)voir les techniques de vente pour se perfectionner

### Prérequis : aucun

Vendre est un processus, en vous entraînant vous mettez en place des automatismes, des habitudes.

Pratiquer de manière intensive les techniques et les outils pour avoir les **bons réflexes & la bonne attitude** est certainement un des facteurs déterminants qui influence le plus la qualité d'un entretien.

C'est évidemment la synergie de l'ensemble de ces éléments qui va produire les bases du succès. Chaque client sait immédiatement s'il peut avoir confiance en un commercial, s'il croit en son produit, en sa société. Et si en plus de vous acheter vos produits, le client vous recommande auprès de ses confrères alors les premières pierres de la route du succès seront indéniablement posées.

## Thèmes du training

### Se préparer :

- Une question de Mindset
- Adopter les bons comportements à l'égard de ma fonction, de mon produit/service
- Tisser une relation de qualité avec mon client

### 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 s'organiser
- Contacter les clients : les entretiens au téléphone
- L'entretien face à face : 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

### 3 clés pour ajuster votre offre à la situation

- Appuyez-vous sur les émotions et les bénéfices de la valeur de votre offre
- Résistez et ne bradez pas vos tarifs !
- Réagissez plus vite et mieux que vos concurrents : les 3 clés de la référence active !

<b>Présentiel</b> sur NICE STARWAYS 21 Avenue Thiers - Nice Face à la Gare	30 & 31 Janvier 2025	27 & 28 Février 2025			TARIF HT pour 4 jours Matériel- hotline & repas - pauses inclus <b>3260 euros</b>
Les capsules de 3 heures <b>à distance</b> Via ZOOM	17 & 27 Janvier 2025 9/12 h	3 & 17 Février 2025 9/12 h	10 & 24 Mars 2025 9/12 h	3 & 14 Avril 2025 9/12 h	TARIF HT Matériel & hotline inclus Pour 8 sessions <b>2860 euros HT</b>