



Réussir sa négociation avec assurance et assertivité

Cette formation permet d'aborder la présentation de son offre et la négociation avec sérénité

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- Toute personne amenée à être en contact en vente directe B to B et B to C physique et téléphonique
- Toute personne désirant gagner en confiance lors de sa négociation

Prérequis

- Maîtriser les fondamentaux de la vente et du commerce
- Être amené à devoir négocier dans ses fonctions

Objectifs pédagogiques

- Mettre le client et ses besoins au centre de ses préoccupations
- Présenter son offre/ produit/service avec stratégie
- Négocier avec assertivité
- Conclure la vente en toute confiance
- Soigner sa prise de congé

Contenu de la formation

- Comment découvrir le client et ses besoins ?
 - Faire connaissance avec son client
 - Identifier le profil d'achat de son interlocuteur
 - Observer les signaux et l'environnement du lieu d'échange
 - Regrouper les éléments clefs de l'échange
 - Poser les bonnes questions
 - Acter les points clefs pour la négociation
- Comment présenter son offre / produit/ service ?
 - Proposer les différentes solutions par rapport aux besoins exprimés
 - Découvrir le ou les produits
 - Inviter le client à s'exprimer
- Comment aborder la négociation avec assertivité ?
 - Annoncer le prix
 - Identifier les vraies objections des fausses
 - Isoler et traiter les objections
- Comment conclure une vente avec confiance ?
 - Inviter le client à la validation
 - Passer à l'étape des modalités de vente
 - Rassurer le client sur son choix
 - Annoncer les étapes après la vente
- Comment prendre congé ?
 - inviter le client à une recommandation et/ou à un " R+2 "
 - Analyser son entretien de vente
 - Elaborer son tableau de suivi commercial

Grow Up EURL

69 rue des Merles

82000 Montauban

Email: contact@growup.coach

Tel: 0649002348



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Soline SERRANI - Formatrice en commerce

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Simulation de négociation
- Quiz en salle
- Mise à disposition du support de formation en papier à l'arrivée
- Mise à disposition du support en numérique après la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Attestation de réalisation de l'action de formation.
- Questions orales et écrites (numérique ou papier)
- Training à la négociation en face à face