

Savoir persuader et négocier

Contenus

- Les principes de la communication
- Ciblage des interlocuteurs
- Accroche pour prise de rendez-vous
- Structure de l'entretien
- L'écoute client
- Mise en valeur de sa prestation
- Le diagnostic client
- Les stratégies de questionnement
- Le pouvoir des arguments
- Gestion et traitement des objections

Objectifs

Le stagiaire sera en capacité de :

- Obtenir plus de rendez-vous clients
- Développer sa stratégie de questionnement
- Développer sa stratégie d'argumentation
- Jouer avec la notion de contre parties
- Persuader un client de sa valeur ajoutée
- Disposer d'une démarche commerciale commune
- Négocier pour préserver ses marges

Public

Commerciaux terrain : Chargés d'Affaires, Délégués commerciaux, managers commerciaux, ...

Prérequis

Cette formation s'adresse à tous publics sans aucun prérequis nécessaire

Durée

2,5 jours (17 heures et 30 minutes)

Méthodes utilisées

- Apport de connaissances théoriques
- Partage de réflexions
- Exercices de mise en situation
- Exercices pratiques (Quizz, Test)
- Support Power Point de formation

Modalité d'évaluation

- Quizz et exercices corrigés avec le formateur

Méthode de suivi : Feuille d'émergence ainsi que l'obtention d'un certificat de réalisation

Intra : Groupe de 10 personnes max / Lieu et date à convenir / A partir de 1600€ HT par jour (+TVA de 20%)

Contact

Thierry Bouchard
(Président Fondateur)

0646266860

thierry.bouchard@salescare.fr
www.salescare.fr