

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

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap. Aussi si l'un des stagiaires est en situation de handicap et nécessite un accueil spécifique en formation, merci de bien vouloir nous en informer au plus tôt afin d'étudier les solutions possibles