

Durée : 2 jours.

Public :

Commercial sédentaire ou itinérant, ingénieur commercial, chargé(e) d'affaire, toute personne souhaitant développer sa persuasion dans un contexte de vente. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Intégrer les mécanismes-clés de la vente, prendre confiance, acquérir d'emblée les bons repères pour conduire ses entretiens de façon professionnelle, séduisante et différenciatrice. Disposer des clés pour négocier selon la typologie des interlocuteurs, adapter sa stratégie et faire les bons choix.

Pré-requis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

Méthodes :

Etude de cas et jeux de rôle tenant compte de la réalité du terrain. Echanges entre les participants et des retours d'expériences autour des bonnes pratiques, mise en situation filmée et débriefée.

Evaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire. Dernière MAJ : Avril 2024

Connaître son client

Initier le dialogue avec naturel
Découverte des besoins et des motivations d'achat
Poser des questions ouvertes
Eviter les méthodes de questionnement stéréotypées
Etre curieux
Pratiquer l'écoute active

Cibler ses arguments

Reformuler pour ne pas se disperser
Sélectionner, valoriser et limiter ses arguments pour être efficace
Parler avantages et bénéfices client
Comment faire court et percutant

Persuasion et charisme pour augmenter son impact émotionnel

L'objection : faut-il la redouter
Reformuler pour rassurer
Isoler pour structurer
Apporter les bons arguments
Savoir accueillir les critiques
Questionner pour convaincre

Savoir quand conclure

Les astuces selon le mode de communication : écrit, face à face, téléphone
La conclusion en deux étapes

La négociation : le juste équilibre

Sur quoi repose le succès d'une négociation
Connaître les raccourcis de la décision : les leviers de l'influence
Valoriser ses efforts
Valoriser le prix
Savoir être ferme en évaluant les zones d'accord possible et les contreparties que l'on veut obtenir
Distinguer objectif et stratégie de négociation

Conclure efficacement

La conclusion : instant critique

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.