

Vendre plus en vendant mieux

Objectifs :

- Acquérir et développer des techniques simples pour convaincre en négociations, et développer une communication et un comportement efficaces face au client.

Durée et moyens pédagogiques :








La durée nécessaire à cette formation est de **14 heures** sur deux journées.
Support : Inventaire de la personnalité et utilisation de Process Com, exercices pratiques, vidéo

Public et pré-requis :

Commerciaux, Services Après vente et Call-Center (Expérience vente recommandée)

Programme :

Jour 1

-  Les trois équilibres en action dans la négociation
-  De la confiance en soi à l'affirmation de soi
-  Test d'affirmation de soi
-  Les attitudes et comportements positifs
-  Du leadership au charisme: la communication d'influence
-  Les différents types de personnalités en présence dans une négociation complexe
-  Les huit phases clés de la négociation

Programme :

Jour 2

Préparation

1. Prise de contact
2. Découverte technique
3. Découverte psychologique
4. Argumentaire
5. Réponse aux objections
6. Conclusion
7. Post-conclusion

L'acheteur, un nouveau partenaire

La maîtrise des situations conflictuelles avec les clients

*Evaluation formative des stagiaires donnant droit à une **Attestation de Formation***