

Négocier pour non commerciaux

Référence RC010

Objectifs :

- Comprendre son mode de fonctionnement pour adopter la stratégie qui vous convient
- Développer sa dimension professionnelle en intégrant de nouveaux mécanismes
- S'approprier un discours et maîtriser des techniques de conclusion

Public

Cette formation s'adresse à toute personne n'ayant pas l'aptitude d'un vendeur et qui par sa fonction doit vendre.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Programme

QUEL EST VOTRE STYLE ?

- Les introvertis, les extravertis ; Votre stratégie préférée : directe ou indirecte?
- Quel est votre mode de communication ?
- Savoir se connaître, pour mieux vendre.
- Stratagèmes et tactiques de négociation

PRENDRE UN BON DEPART

- Les enjeux liés aux premiers instants
- La présentation de son produit, le service
- Créer le climat de confiance

POSER SON DIAGNOSTIC

- Dérouler un entretien structuré
- Poser les bonnes questions et développer une attitude d'écoute
- Deux qualités essentielles : la directivité, l'empathie
- Décrypter la motivation et le besoin ; faire la différence entre les deux

ARGUMENTER, VALORISER SON OFFRE ET TRAITER LES OBJECTIONS

- Synthétiser la demande
- Présenter sa solution en valorisant les avantages pour son interlocuteur
- Accueillir l'objection comme une marque d'intérêt, la traiter
- Identifier les circuits de décision
- S'approprier le processus de traitement de l'objection ; l'isoler, la traiter
- Répondre ou reporter la réponse pour mieux évaluer et intégrer ses effets

TOUT NATURELLEMENT : CONCLURE

- Oser et Savoir conclure un entretien ; détecter les signaux d'accord

- Ne pas bâcler la fin de l'entretien
- Envisager le suivi, la recommandation
- Transformer les objections en tremplin pour conclure en vente
- Les techniques de closing ; Formaliser la vente (devis, offre...) et prendre congés au bon moment

Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 2 jours soit 14 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quizz et vidéo.

Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste de la relation client.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

Durée : 2 jours soit 14H

Tarif Inter : 590,00€ HT par jour soit 1 180,00€ HT *

Tarif Intra : 1 400,00€ HT par jour soit 2 800,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.

