

NÉGOCIATION COMMERCIALE : DÉCELER ET TRANSFORMER CHAQUE CONTACT EN OPPORTUNITÉ DE VENTE

Qu'est-ce qu'un bon commercial ? Si la question est souvent posée, notre réponse est toujours la même : un bon commercial est celui qui atteint voire dépasse ses objectifs avec constance. Quels que soient vos objectifs, nous vous permettrons d'évaluer les techniques de négociation adaptées à votre style pour atteindre chaque mois et plus facilement le résultat attendu, en restant vous-même !

Public : Commerciaux(ales) et dirigeant(e)s d'entreprise

Durée : 2 jours soit 14 heures

Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Tarif : Nous consulter



OBJECTIFS :

- ✓ Comprendre son mode de fonctionnement pour adopter la stratégie qui vous convient.
- ✓ Développer sa dimension professionnelle en intégrant de nouveaux mécanismes
- ✓ S'approprier le traitement des objections et maîtriser les techniques de conclusion



1. QUEL EST VOTRE STYLE ?

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

2. PRENDRE UN BON DÉPART

- Les enjeux liés aux premiers instants, la présentation
- Créer le climat de confiance

3. 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

4. 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

5. 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

NOTRE MÉTHODE :

Approche active et participative, Identification des pratiques utilisées par chacun, plans d'actions personnalisés, Travail en groupe pour favoriser l'échange et le retour d'expérience

RETROUVEZ-NOUS !



04 67 72 68 77



www.com-tel.fr



info@com-tel.fr



138 avenue de la Royale,
ZA Les Cousteliers,
34160 Castries