

VENDRE, NEGOCIER, CONCLURE

Du Bonjour... à la signature...

V
E
N
T
E

OBJECTIFS :

- ★ Maîtriser l'entretien de vente
- ★ Savoir découvrir les besoins de son client
- ★ Découvrir et traiter ses propres freins

DUREE :

2 jours

PRIX :

1220 €/par stagiaire incluant le repas du midi et les pauses

LES + DE LA FORMATION :

- Mises en situation immédiate
- Rythme actif
- Jeux pédagogiques

CONTENU :

1^{er} JOUR

- L'identification des différents types de clients
- Les outils mis à la disposition des commerciaux
- Les erreurs à éviter et les points forts d'une accroche
- La découverte des besoins et les motivations du client
- Le point fixe d'acceptation

2^{ème} JOUR

- L'escalier indispensable d'une négociation à succès
- Construction d'un argumentaire
- Traitement des objections
- Les techniques de conclusion
- L'annonce du prix et techniques pour éviter le stress

PUBLIC CONCERNE

Commerciaux ou technico-commerciaux débutants ou confirmés.

PRE-REQUIS

Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES

Un support complet sera remis à chaque stagiaire qui lui permettra de revoir chaque thématique abordée durant la formation.

Travail de groupe, exercices, mises en situation.

INTERVENANT

Christine CHARRAULT

Consultante, formatrice, psychothérapeute et recruteur, Christine anime depuis de nombreuses années des formations actions dans les **secteurs du Management, de la vente et de la communication.**

	Aix en Provence	Bandol	Avignon
ANNEE 2010			
Octobre	18 et 19		
Novembre			
Décembre			
ANNEE 2011			
Janvier		17 et 18	
Février			
Mars			
Avril			
Mai			16 et 17
Juin			
Juillet			
Septembre	19 et 20		
Octobre			
Novembre			21 et 22
Décembre			