Überzeugen und Verkaufsabschlüsse erzielen

Referenz: MAN041 Kategorien: EINKAUF-VERTRIEB-FINANZWESEN

SPRACHE(N):

EN FR

DAUER:

2 TAG(E)

SCHULUNGSEINRICHTUNG :

EUROCONSEILS

ZIELE

A notre époque où la différence ne se fait plus seulement sur le produit, ni même sur le prix, il faut être préparé à la négociation, savoir argumenter et donc convaincre. Comprendre aussi que la préparation représente 50% de la réussite d'une vente.

Personnes concernées :

Toute personne intéressée voulant développer son aisance dans la vente.

INHALT

IDENTIFIER LES ENJEUX

- Définir son style
- Situer les enjeux et les rapports de force
- Construire un dossier « béton »
- Les différents types de négociations : faire le bon choix

PRÉPARER EFFICACEMENT SON ARGUMENTAIRE

- Comprendre les besoins de l'entreprise
- Hiérarchiser les objectifs
- Construire son argumentaire
- Déterminer les différentes phases de la négociation
- Préparer le dossier
    - Intégrer les éléments techniques
    - Préparer les éléments financiers : analyse de la valeur, étude de la concurrence

CONDUIRE SA NÉGOCIATION EN TOUTES SITUATIONS

- S'initier aux outils d'analyse comportementale
    - Maîtriser l'aspect psychologique
    - S'approprier les différents outils et méthodes : PNL, PCM, SONCAS
    - Évaluer les forces et faiblesses de chaque partie
- Conduire l'entretien
    - Organiser la prise de contact et piloter l'entretien
    - Savoir vendre ses objectifs
    - Savoir conclure : quand et comment ?
- S'initier à des cas de négociations difficiles
    - Faire progresser la situation, dénouer les situations de blocage, interrompre l'entretien.

PÄDAGOGIK

Apports théoriques, réflexions personnelles, démonstrations, négociations en situation, études de cas d'entreprises.

ANFORDERUNGEN

Es gibt keine Voraussetzungen für dieses Schulung

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise