

Convaincre et remporter ses ventes

Référence :
MAN041

Catégories : ACHAT-VENTE-
FINANCES

LANGUE(S) :



EN FR

DURÉE :

2 JOUR(S)

ORGANISME DE FORMATION :

EUROCONSEILS

OBJECTIFS

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.

CONTENU

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.

PÉDAGOGIE

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

PRÉREQUIS

Il n'y a pas de prérequis pour cette formation

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise