

FLOTEAM BONHEUR

lieu-dit LA ROCHE

03500 MEILLARD

Email : floteambonheur@yahoo.fr

Tel : +33680208962



NEGOCIATION COMMERCIALE

Cette formation, sous forme d'ateliers, de jeux de rôle ainsi que d'apports théoriques sur les phases de la négociation, permettront à l'apprenant de maîtriser les bases de la négociation commerciale, de la communication et du contact avec le client.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- vendeurs, commerciaux
- entrepreneurs

Prérequis

- AUCUN

Accessibilité et délais d'accès

En cas de situation de handicap, veuillez nous consulter notre référent handicap Florence Augier (florenceaugier87@gmail.com), pour étudier ensemble la faisabilité et l'adaptation de l'action de formation.

Délai d'accès: 1 semaine

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction 9,4

Objectifs pédagogiques

- - Maîtriser les bases de la négociation pour plus de ventes
- - Gagner en rapidité et en rentabilité en augmentant le taux de transformation des contacts.-
- - Déceler l'excellence et les forces de chacun pour des négociations efficaces

FLOTEAM BONHEUR

lieu-dit LA ROCHE

03500 MEILLARD

Email : floteambonheur@yahoo.fr

Tel : +33680208962



Contenu de la formation

- Les bases : Les différentes phases de l'entretien de vente
 - - Accueillir le client La communication non verbale, posture, attitude, regard. Premiers mots, premiers gestes, attitude empathique, être présent pour le client.
 - - Écouter activement et pratiquer la reformulation. L'utilité de la phase de découverte et de la reformulation (constitution d'une phase de découverte type adaptée à la clientèle de l'agence)
 - - Le processus de l'argumentation Savoir mener une argumentation complète et pertinente. Expliquer, démontrer et argumenter pour convaincre (constitution et utilisation d'un argumentaire CAP sur l'agence et ses services).
 - - Répondre aux objections du client.
 - - Savoir conclure.
- Maîtriser et adapter la pratique :
 - - Être capable de réaliser un entretien de vente comprenant les 5 phases.
 - - Maîtriser l'entretien de vente au complet.
 - - Adapter l'entretien de vente aux différents types de client (spécificités).
 - - Créer et utiliser des outils d'aide à la vente.
 - - Utiliser Le CAP de l'entreprise et des produits pour faire des propositions rapides et des ventes.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique / Formateur

AUGIER Florence

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix : 3200.00 HT