

Durée : 2 jour(s)

Objectifs

Identifier et mettre en avant ses points forts de négociateur
S'appuyer sur ses compétences déjà maîtrisées
Renforcer ses expertises commerciales et comportementales
Reconnaître les habitudes de ses clients et s'adapter

Pré-requis

Toute personne amenée à vendre un produit ou un service auprès d'entreprises.

Avoir participé au stage « Maîtriser les fondamentaux de la vente » est requis

Avoir déjà une expérience dans le domaine de la vente est requis

Plan de cours

1. Préparer son entretien de vente

Choisir le meilleur moment afin de capter toute l'attention de son interlocuteur

Savoir annoncer l'entretien

Préparer ses arguments et élaborer différents scénarii possibles

Fixer les objectifs

2. Repérer et faire face aux profils différents de ses interlocuteurs

Pouvoir mettre son objectif « de côté » pour se centrer uniquement sur le client

Connaître la typologie et les habitudes d'achat de ses clients

Maîtriser les différents styles de communication

3. Personnaliser son argumentaire pour le rendre convaincant

Donner de l'ampleur et de l'importance à son argumentaire

Prendre appui sur les motivations de son interlocuteur pour renforcer ses arguments

Faire face et répondre aux objections de façon positive

« Reprendre la main » de l'entretien après une objection

Se préparer et gérer une rencontre difficile ou conflictuelle

Développer et adopter un modèle « gagnant-gagnant »

4. Conclure et inciter son client

Annoncer au bon moment son tarif et démontrer qu'il est logique

Etre à même de refuser le tarif proposé par son interlocuteur et lui expliquer de façon objective et professionnelle

Conclure l'entretien de vente et préparer l'avenir