

COMMERCIAL

Développer ses ventes en défendant ses prix



PUBLIC VISE

Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation.

OBJECTIFS

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable d'adopter la bonne posture pour atteindre son objectif, de préparer ses négociations avec efficacité, de mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante, de mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues.

PROGRAMME DE FORMATION

Le Warm up ou l'art de la projection

- Apprendre à se préparer efficacement
 - Identifier les différentes phases de la vente
 - Différencier un prospect non demandeur, demandeur ou un client
 - Préparer sa visite recueillir des informations, préparer ses outils
 - Se préparer physiquement (mentalement et corporellement)
 - Définir efficacement son objectif
 - Identifier et neutraliser les 6 pouvoirs du client
 - Préparer sa négociation et anticiper les objections

Le contact ou l'art de se mettre en scène

- Améliorer sa prise de contact
 - Identifier le cycle du contact
 - Comprendre et améliorer la notion de première impression
 - Travailler son entrée, son sourire, sa posture, son regard, et ses premiers échanges.

La négociation ou l'art de gérer les forces en jeu

- Maîtriser les étapes clés de la négociation
 - Découvrir LE besoin client
 - L'art du questionnement
 - Connaître et maîtriser les 7 règles d'or de la négociation
 - Sortir d'un conflit
 - Déjouer les tentatives de déstabilisation en développant son sens du rebond

La conclusion ou l'art du picador

- Savoir finaliser une vente
 - Les 7 méthodes de la conclusion
 - Consolider l'accord obtenu.

Pré-requis

- Aucun

Durée

- 2 jours + 0.5 jours suivi terrain par personne

Qualification

- Attestation de formation

Nombre de participants

- 8 maximum.

Conditions matérielles

- Salle, tables et chaises,
- Mur clair pour projection,
- Tableau papier ou tableau effaçable.

Intervenant

- Spécialiste de la vente et de l'improvisation théâtrale

Méthodologie :

Afin de favoriser l'apprentissage par le « moment vécu », cette formation utilise essentiellement des techniques d'improvisation théâtrales et des mises en situation.