

Réussir ses négociations commerciales

RÉFÉRENCE

VE114.00

DURÉE

2 jours - 14h

TARIF

875,00 € HT

1 050,00 € TTC



Présentiel



Intermédiaire

DATES DE SESSION

Du 10 mars au 17 mars 2023 -
Mulhouse

Du 09 juin au 16 juin 2023 -
Strasbourg

Du 20 octobre au 27 octobre 2023 -
Colmar

Du 07 novembre au 14 novembre
2023 - Strasbourg

De la présentation de son offre commerciale à l'obtention de la commande.

Une formation de deux jours basée essentiellement sur la présentation de son offre, la négociation pour amener le client à la contractualisation. Vous apprendrez à présenter le prix, répondre aux objections et maîtriser les techniques de closing pour contractualiser.

Objectifs

- Conduire une négociation commerciale à distance et/ou en présentiel en mettant en place un argumentaire structuré en étant capable de répondre aux objections.
- Apprendre les techniques de closing
- Finaliser et conclure le processus de vente en amenant le client à la contractualisation.

A qui s'adresse la formation

Public

Commerciaux, ingénieurs de vente, technico-commerciaux sédentaires ou itinérants.

Pré-requis

Avoir une expérience de vente en B to B.

Programme de formation

Jour 1 : Conduire une négociation

- Dérouler les différentes phases de l'entretien
- Réussir la phase de découverte du client et de ses besoins
- Savoir présenter son offre en présentiel et à distance
- Maîtriser le story telling pour mieux argumenter
- Argumenter et traiter les objections
- Prévoir les parades aux objections
- Mise en situation

Jour 2 : Conclure la vente

- La présentation du prix
- Rédiger une grille de négociation
- Repérer les conditions de réussite de la négociation
- Maîtriser les techniques de closing
- Formaliser l'accord
- Mise en situation

RÉFÉRENCE

VE114.00

DURÉE

2 jours - 14h

TARIF

875,00 € HT

1 050,00 € TTC



Présentiel



Intermédiaire

DATES DE SESSION

Du 10 mars au 17 mars 2023 -
Mulhouse

Du 09 juin au 16 juin 2023 -
Strasbourg

Du 20 octobre au 27 octobre 2023 -
Colmar

Du 07 novembre au 14 novembre
2023 - Strasbourg

Méthode pédagogique

Formation inter-entreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Échanges, analyses de pratiques, mises en situation.
Support de formation remis aux participants.

Handicap

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous consulter avant inscription afin de vous accueillir dans les meilleures conditions possibles.
Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Animation

L'intervenant est un expert reconnu dans son métier. Il a été sélectionné pour sa compétence pédagogique et son expérience dans la formation pour adultes.

La formation est organisée pour laisser environ 30 % du temps global en mise en situation.

Évaluation des acquis

Une évaluation individuelle sera réalisée en fin de formation. Une attestation de participation sera remise à l'issue du stage.