



Programme de la formation

La négociation pour cadres non commerciaux



Référence COMMERCIAL-02

1 - Découvrir les techniques de vente

- Comprendre la logique commerciale et les différentes étapes de la vente.
- Définir ses objectifs.
- Préparer, organiser et structurer son entretien.
- Se préparer mentalement.

2 - Créer le contact

- Créer un climat positif et engageant pour le client.
- Adopter la bonne posture et les règles de communication interpersonnelle indispensables.
- Apprendre à ouvrir l'entretien et créer un échange.

3 - Focus sur le client

- Comprendre les besoins, détecter les motivations.
- Poser les questions qui permettront de cerner les besoins.
- S'appropriier les bases de l'écoute active.
- Maîtriser la reformulation et s'entraîner sur cette étape clé de la vente.
- Préparer le terrain de l'argumentation.

4 - Répondre aux attentes du client

- Argumenter, répondre et traiter les objections.
- Bâtir son argumentaire.
- Présenter et valoriser son prix.

5 - Conclure positivement la vente

- Les différentes techniques de conclusion.
- Avoir les bons réflexes lorsque la vente n'est pas signée.
- Laisser une image positive à son client.

INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Découvrir et s'appropriier les étapes d'un entretien de vente.
- Détecter les besoins et les motivations des clients.
- Argumenter avec méthode et traiter les objections.

Pré requis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant développer un tempérament commercial.
- Commerciaux débutants ou commerciaux souhaitant perfectionner leurs entretiens de vente.

RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr



Durée & Tarif

La négociation pour cadres non commerciaux



Référence COMMERCIAL-02

DUREE

Durée : 3 jours (21 heures).

TARIF

Tarif Inter entreprise : 1 950 € H.T.

Tarif Intra entreprise : Nous consulter.

Infos pratiques



INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Découvrir et s'approprier les étapes d'un entretien de vente.
- Détecter les besoins et les motivations des clients.
- Argumenter avec méthode et traiter les objections.

Pré requis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant développer un tempérament commercial.
- Commerciaux débutants ou commerciaux souhaitant perfectionner leurs entretiens de vente.

Les + de notre méthodologie

- Formation qui traite à la fois de la vente, de la négociation et de l'efficacité relationnelle.
- Cette formation complète et unique apporte toutes les clés aux cadres non-commerciaux pour développer rapidement des comportements commerciaux dans leur fonction.
- De nombreuses mises en situations assurent une parfaite appropriation de la méthode par les participants.



RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr