

► Objectifs et capacités visées

Former les commerciaux à défendre les prix et marges de l'entreprise

Savoir préparer ses entretiens et fixer ses marges de manœuvre et de négociation en calculant des variantes avant nos visites chez le client

Entraîner les vendeurs à conclure les entretiens de vente de manière efficace

Utiliser et optimiser efficacement les moyens digitaux à notre disposition pour convaincre et conclure

Comment annoncer le prix

Se servir des points d'appuis décelés pendant les phases précédentes de l'entretien

Comment défendre sa marge

Utiliser adroitement les techniques de financement et les modalités de paiement pour conclure la vente



► **Durée et formats au choix** 4 Demi-journées ou 2 journées espacées ou 2 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** tous publics

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Rechercher et présenter des moyens de se différencier par rapport aux concurrents
Présenter le prix adroitement
Mettre en évidence les qualités, les bénéfices pour le client en achetant le produit et le service de leur société
Repérer les signaux d'achat du client.
Maîtriser les techniques de conclusion de l'entretien de vente

Utiliser adroitement les techniques de financement et les modalités de paiement pour conclure
Intégrer le paiement en plusieurs fois dans la démarche de vente, dès le premier rendez-vous pour augmenter le panier moyen et les taux de transformation
Utiliser les possibilités de versement par crédit pour maintenir les marges.

Savoir simuler rapidement des variantes gagnantes de la solution de vente.
Comment se différencier et convaincre de sa valeur ajoutée
Conduite à tenir face aux concessions demandées par le client

Tactiques de négociation en fin d'entretien
Repérer les signaux d'achat
Vérifier et renforcer l'acceptation du client

10 techniques de conclusion pour aider la décision
Exploiter les informations obtenues sur les dossiers des concurrents.
Exploiter ses points forts dans la négociation

Comment renforcer et faire vivre la vente
Obtenir des recommandations et parrainages pour développer notre portefeuille client



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

► Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 1050€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021