

Formation
2012

Dans une période de progrès technologiques et de changements forts, vos positions commerciales ne sont pas acquises de façon définitive. La maîtrise des techniques de négociation vous permet de fidéliser vos clients les plus solvables et de développer votre clientèle conformément à vos axes stratégiques en préservant ou en améliorant votre niveau de rentabilité.

Durée : 2 jour(s)

Tarif : 800,00 € HT / personne

Tarif Intra : Nous contacter

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux,
ingénieurs et dirigeants commerciaux

OBJECTIFS

- Développer vos talents de négociateur et affirmer votre position
- Mesurer les conséquences économiques d'un effort de prix ou de conditions de paiement sur la rentabilité de l'entreprise
- savoir recueillir les informations pertinentes et préparer votre négociation
- Etablir une relation positive et insuffler un esprit de coopération
- Résister aux pressions de votre interlocuteur
- Se préparer mentalement à réussir

FORMATEUR(S)

Patrick TARDIVON

- Formateur conseil en développement personnel et commercial
- Auteur d'ouvrages pédagogiques sur la vente et le management
- Animateur d'ateliers de théâtre

METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE

- Psychologie de la prise de décision
- segmentation de clientèle
- besoins, motivations et freins
- les mots qui vendent et les mots qui "dé-vendent"
- les phases de négociation
- l'art-gumentation pertinente et ciblée
- le traitement des objections
- travail particulier sur l'objection "je veux réfléchir"
- la préparation du devis
- la défense du prix et la négociation

SESSIONS

Contactez nous