

CCE – MENER UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE



DURÉE

5 jours



TARIF

Contactez-nous pour découvrir les tarifs de notre catalogue

OBJECTIF

Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence valoriser les services de son entreprise s'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

PUBLIC

Toute personne souhaitant faire certifier ses compétences

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Le savoir être commercial

Faire le point sur les bonnes pratiques Savoir être leader de l'échange Savoir saisir toutes les opportunités Être à l'écoute Se tenir informé

La préparation

Se poser les bonnes questions Se fixer des objectifs MALINS Connaître ou reconnaître son client

L'entretien commercial

Démarrer l'entretien : les 3 « A » Détecter les besoins principaux et les besoins cachés : la recherche du CIA Reformuler pour obtenir le premier « oui » Valoriser son professionnalisme, ses services et ses solutions clients Répondre aux objections Conclure l'entretien

Les fondamentaux de la négociation

Maîtriser les principes de base de la négociation Découvrir le mapping des négociateurs Définir sa matrice de négociation Comprendre les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire Maîtriser les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien

La conclusion efficace d'un entretien commercial

Connaître les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision Valoriser les engagements mutuels Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien

Les attitudes commerciales

Savoir ce qu'il faut dire, ce qu'il faut faire Développer une assurance commerciale



VOTRE CONTACTS

fc@eesc.fr
03 83 85 61 26 - 07 64 69 05 94

CCI Formation EESC
3 rue du Mouzon
54520 LAXOU

