

RELATION CLIENT



Maîtriser les techniques de vente

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, responsables de comptes, chargés de clientèle (produits ou services) en B to B ou B to C

OBJECTIFS

Perfectionner ses techniques de vente à chaque étape de l'entretien de vente

DURÉE (INTRA)

2 jours

TARIF INTRA
SUR DEVIS

PROGRAMME

- Redécouvrir les principes fondamentaux de la réussite commerciale
- Maîtriser chaque étape du processus de vente
- Perfectionner les étapes clés
- Perfectionner son comportement et ses techniques de communication
- Améliorer ses outils de vente et son organisation
- Améliorer ses argumentaires et ses réponses aux objections

Perfectionner ses techniques de négociation

PUBLIC

Commerciaux, acheteurs, managers, dirigeants ainsi que toute personne souhaitant renforcer ses compétences et son efficacité en négociation

OBJECTIFS

- Apprendre à défendre ses intérêts tout en préservant les relations
- Acquérir l'état d'esprit, les méthodes et les techniques de communication des négociateurs les plus performants
- Apprendre à préparer et à mener des négociations avec des interlocuteurs difficiles

DURÉE (INTRA ET INTER)

2 jours

DATES DE L'INTER

ANGERS

11 - 12 mars 2011

PARIS

19 - 20 mai 2011

TARIF INTER

950 € net par participant par module
de 2 jours

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques appuyés par des exemples réels
- Études de cas pour travailler la préparation des négociations
- Mises en situation pour travailler le comportement durant les négociations

PROGRAMME

- Le différend et la négociation sur des positions
- Traiter séparément les questions de personnes et le différend
- Se concentrer sur les intérêts en jeu et non sur les positions
- Imaginer des solutions procurant un bénéfice mutuel
- Exiger l'utilisation de critères objectifs
- Comment aborder les situations difficiles