



## Maîtriser les techniques de vente

### PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, responsables de comptes, chargés de clientèle (produits ou services) en B2B ou B2C

### 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, réponses aux objections

## Perfectionner ses techniques de négociation

### PUBLIC

Commerciaux, acheteurs, managers, dirigeants et toute personne souhaitant renforcer ses compétences et son efficacité dans les négociations

### OBJECTIFS

- **Apprendre à défendre vos 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 février 2010

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