Négociation commerciale

contact@antara.fr
06.24.89.08.29

Objectifs

Comprendre le mécanisme de la fonction commerciale et ses enjeux sur l'entreprise.

S'approprier une technique complète et efficace pour être opérationnel sur le terrain.

Mesurer l'importance de son impact personnel dans la fonction commerciale

Public

Nouveaux commerciaux, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux ou non formés aux techniques de vente.

Toute personne de l'entreprise désirant s'orienter vers la fonction commerciale.

Pré requis

Aucun

Durée

4 jours

Programme

Découverte du métier

Définition
Les enjeux du métier dans l'entreprise
L'environnement
Se connaître et s'identifier

La prospection

Savoir établir un plan de prospection
S'organiser, cibler et segmenter
Rentabiliser sa prospection
Les techniques et outils
Obtenir des rendez vous rentables
Savoir alimenter son fichier prospect
Préparer sa visite

La prise de contact avec le client

Les règles de conduite lors de l'accueil
Soigner sa présentation et celle de l'entreprise

La découverte des besoins du client

Le plan de découverte
Les mobiles d'achat
Les techniques de découverte des besoins

Convaincre le client

Un argumentaire de vente efficace
Les techniques de séduction
La présentation du produit
La présentation du prix
Les techniques défendre son prix

Objections, négociation, conclusion

La nature des objections
Les techniques de réponse aux objections
Les signaux d'achat
Les situations de négociations
La définition du contexte de la négociation
L'art de l'argumentation
Les astuces pour conclure
Les techniques de conclusion de la vente
Réaction en cas d'échec

La prise de congé et la fidélisation

Les actions de suivi et de fidélisation
Préparation de la prochaine visite
Gestion du portefeuille client
Tableau de bord et résultats

L'organisation et optimisation

Prospection
Gestion des rendez-vous
Gestion de son agenda
Gestion des tâches administratives

Argumentaire adapté à son entreprise

Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.

Nombreux jeux de rôle filmés et analysés par le groupe ou chacun peut apprécier ses performances.

Nombreux échanges sur l'expérience des collaborateurs qui permet d'enrichir le raisonnement du groupe.

Antara Formation

25-29 rue de Saurupt
54000 Nancy