VENTE ET NÉGOCIATION POUR EXPERTS ET CADRES NON COMMERCIAUX

AXES DE TRAVAIL

Renforcer son impact personnel en s'adaptant aux différents profils :

- adapter sa communication aux différents profils et à ses différents interlocuteurs clients
- adapter son comportement en fonction de son objectif, de l'interlocuteur et de la situation.

Développer l'écoute active :

- pratiquer l'écoute active, développer l'empathie
- l'art de préparer le contact avec le client
- l'art de questionner avec précision : questions ouvertes, questions fermées
- l'art de relancer l'entretien avec le client pour mieux le satisfaire.

Développer des attitudes commerciales :

- être conscient de sa valeur ajoutée commerciale
- découvrir les besoins des prospect/client grâce à la méthode SONCAS
- maîtriser sa communication verbale et non verbale
- faire une offre argumentée, repérer les signaux et les freins à l'achat
- appliquer les techniques essentielles du traitement des objections.

Proposer et valoriser une solution :

- comprendre les principaux leviers de l'influence : les chemins qui mènent à la décision
- les techniques oratoires qui structurent le discours pour le rendre plus convaincant comportement
- l'argumentation structurée : avantages, preuves, bénéfices personnels, questions de contrôle.

Gérer des situations commerciales délicates :

- mettre un problème sur la table en évoquant des faits
- élaborer des solutions (trouver des compromis mutuellement satisfaisants)
- choisir le juste comportement dans les situations clients les plus difficiles
- assumer les erreurs ou les contradictions de sa propre entreprise
- s'affirmer et défendre ses choix en préservant la relation avec le client.

S'affirmer dans un contexte de réunion, de prise de parole en groupe :

- gérer sa participation en réunion (quand, comment intervenir, les précautions oratoires)
- amener plusieurs interlocuteurs vers une solution
- intervenir en réunion pour vendre une idée, un projet, une solution, un budget.

PRÉREQUIS
2 à 3 ans d'expérience dans le domaine de compétence concerné

MODALITÉS D'ÉVALUATION
QCM et exercices pratiques

PUBLIC VISÉ
Tous les collaborateurs amenés à utiliser le téléphone dans leur contexte professionnel.

MÉTHODE
Analyse des situations vécues par les participants, simulation d'appels, études de cas, travail sur les cas concrets.

Durée : 2 jours **DIF : 14 heures**

OBJECTIFS
- Conceptualiser tous les grands principes de la négociation
- Modeler les techniques de vente à sa personnalité
- Développer sa confiance en soi pour gagner en efficacité
- Analyser et corriger son comportement verbal et paraverbal
- Analyser et collecter les informations sur son client
- Améliorer son écoute active
- Considérer les origines des blocages relationnels pour développer sa stratégie de gestion du conflit

TARIFS
L'ensemble de nos formations sont sur devis (tarif catalogue : 840 € HT / jours)

CONTACT GÉOLANE
contact@geolane.fr - 01 84 73 05 81

GÉOLANE