

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.



PRE-REQUIS

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM et exercices pratiques

POUR QUI ?

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