

POSTURE COMMERCIALE POUR NON-COMMERCIAUX

CODE STAGE

VE-VNC01

TARIF,
net de taxes

1 490 €



DUREE : 2 JOURS



À DISTANCE



PRÉSENTIEL



DATES : du 25/01/2023 au 26/01/2023
du 29/03/2023 au 30/03/2023



PROGRAMME

OBJECTIFS

- Améliorer sa communication
- Savoir présenter une offre
- Pratiquer la relation client
- S'approprier les techniques de négociation
- Traiter les objections
- Formaliser une offre
- Conduire une réunion commerciale interne ou face à des clients

PRE REQUIS

Aucun

PUBLIC

Toute personne non commerciale intervenant dans la relation commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes

Moyens pédagogiques pendant votre formation:

Exercices pratiques et des mises en situation
Possibilité d'utiliser une caméra après accord des participants

Accompagnement et suivi de la formation

Support de la formation remis aux participants
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

Les enjeux de la relation commerciale

- L'approche produit
- L'approche client
- Le parcours d'achat
- L'expérience client

La présentation de son offre

- Les arguments à mettre en avant
- Le cerveau gauche et le cerveau droit
- La structuration de son discours
- La prise de feedback

L'entretien commercial

- Les étapes de l'entretien
- Les techniques de découverte
- L'importance de la reformulation
- L'argumentation

L'adaptation de l'offre au client

- Les socio-styles : comment susciter l'intérêt
- La synchronisation
- L'identification des besoins et motivations
- L'argumentation avec bénéficiaire client

La gestion des barrages et difficultés

- Le traitement des objections
- Les techniques de négociation
- L'affirmation de soi
- La gestion des imprévus

La formalisation

- La contractualisation de l'offre
- Les biais d'influence
- Les fondements de la fidélisation
- La mise en place du suivi

Les astuces et outils pour non-commerciaux

- La gestion du stress
- La prise en compte de l'émotion
- Le charisme commercial
- La posture positive face aux réclamations

Les réunions commerciales

- La posture face à un grand nombre de clients
- Les méthodes de préparation
- L'animation de réunions commerciales internes
- Les différents profils de participants



Contactez-nous : 01 60 79 87 74

POSTURE COMMERCIALE POUR NON-COMMERCIAUX

CODE STAGE

VE-VNC01

TARIF,
net de taxes

1 490 €

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Exercices, mises en situation, jeux de rôle.

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire

Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation

Attestation de présence



DUREE : 2 JOURS



À DISTANCE



PRÉSENTIEL



DATES : du 25/01/2023 au 26/01/2023
du 29/03/2023 au 30/03/2023



POINTS FORTS

- Prise en compte du contexte professionnel des participants
- Pédagogie ludique
- Concepts immédiatement applicables sur le terrain



Contactez-nous : 01 60 79 87 74