

# POSTURE COMMERCIALE POUR NON-COMMERCIAUX

CODE STAGE

VE-VNC01

TARIF,  
net de taxes

1 490 €



DUREE : 2 JOURS



À DISTANCE



PRÉSENTIEL



## 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 €



DUREE : 2 JOURS



À DISTANCE



PRÉSENTIEL



## POINTS FORTS

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

### 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



Contactez-nous : 01 60 79 87 74