



Les bases de la négociation commerciale

Participants

- Dirigeants de PME, Commerciaux

Objectifs

- Développer le chiffre d'affaires et l'image de marque de l'entreprise par la maîtrise de la négociation en face-à-face ; prospector, préparer et organiser les visites, convaincre le client et conclure les ventes

Itinéraire Pédagogique

- Comment se préparer à l'entretien et s'organiser ?
- Comment se présenter et attirer l'attention du prospect ?
- Pourquoi s'intéresser à la psychologie du client ? Quelles questions poser ?
- Comment parvenir à comprendre le client ?
- Compréhension et art d'écouter
- Comment convaincre son interlocuteur ?
- L'offre, l'argumentation, la démonstration, l'attitude face aux objections
- Comment concrétiser et conclure ?
- Comment consolider la vente ? Le suivi de la vente, l'analyse des résultats, la pérennité de la vente

Jeux de rôle et Utilisation de la vidéo

Durée du stage

- **3 jours- 21 heures - Annecy**
- **possibilité 1/2 journée supplémentaire d'accompagnement individuel sur le terrain**

Tarif et inscription

- **795,00 €uros** (net de TVA) pour les 3 jours (collectif)
- **425,00 €uros** (net de TVA) pour la 1/2 journée d'accompagnement + **frais déplacement du formateur**

Pour toute information, vous pouvez nous contacter au 04.50.33.72.76 ou krossetto@haute-savoie.cci.fr