
PROGRAMME

MODULE 1 : TECHNIQUES DE VENTE

Durée : 4 heures

Objectif : Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité commerciale et de la préparation à la conclusion

Chapitre 1 : Les clés de réussite dans la vente

Chapitre 2 : Les techniques de vente et de négociation

Chapitre 3 : Les étapes du processus de vente

...Évaluation Module 1

MODULE 2 : DEPLOYER SA STRATEGIE COMMERCIALE

Durée : 5 heures

Objectif : Connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale

Chapitre 1 : Identifiez votre état d'esprit avant d'aborder la vente

Chapitre 2 : Créez le contact et donnez envie à votre client de se dévoiler

Chapitre 3 : Soyez convaincant, rebondissez sur les objections

Chapitre 4 : Négociez et concluez pour préparer l'avenir

Chapitre 5 : Identifiez et gérez les difficultés rencontrées

Chapitre 6 : Amenez chacun à souhaiter une relation pérenne

...Évaluation Module 2

MODULE 3 : STRATEGIES ET TACTIQUES DE NEGOCIATION

Durée : 5 heures

Objectif : Développer son leadership relationnel en face à face, renforcer sa force de persuasion en clientèle

Chapitre 1 : Renforcer son pouvoir de conviction et d'influence

Chapitre 2 : Etablir des stratégies gagnantes

Chapitre 3 : Point essentiel de la réussite d'une négociation : la phase de préparation

Chapitre 4 : Conclure des accords profitables

Chapitre 5 : Maîtriser les tactiques de négociation

...Évaluation Module 3

