



" Vos clients négocient : comment réagir " - perfectionnement

OBJECTIFS

- S'adapter au changement de mentalité des clients
- Acquérir une meilleure connaissance de soi et des autres
- Mieux se préparer grâce à une analyse des enjeux commerciaux de l'entreprise

PRE REQUIS

- Expérience de la vente
- Avoir suivi le module " Prendre plaisir à négocier avec ses clients - bases"

PUBLIC CONCERNE

Intérimaire ; Agent de bureau d'étude ; Commercial(e) ; Assistant commercial(e) ; Assistant(e) administratif ; Responsable ; Manager d'équipe ; Manager ; Dirigeant(e)

DUREE

14 Heures
2 Jours

NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 à 10

TARIFS

Tarif inter (Par Stagiaire)
600.00 € HT (720.00 € TTC)
intra (Par Jour / Groupe)
Sur Devis

CONTENU

Autodiagnostic des points forts et des points à améliorer en situation de négociation

Bien se préparer

Savoir découvrir les attentes, besoins et motivations d'autrui

Avoir un argumentaire structuré

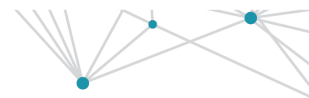
Savoir répondre aux objections

Savoir résister à la pression des acheteurs

- Concilier des intérêts divergents
- Mettre sur la table un problème
- Rechercher les zones d'intérêt commun

Elaborer des solutions : trouver des compromis mutuellement satisfaisants, verrouiller les points d'accord et progresser vers la conclusion





Faire face à l'agressivité, à la mauvaise foi, au refus d'écouter du client

- Résister aux manoeuvres
- Déjouer les pièges

S'affirmer et défendre ses choix en préservant la relation avec le client

METHODES PEDAGOGIQUES

Expositive ; Demonstrative ; Interrogative ; Active

