



JUST FORMATION
Centre de Vie Agora,
Z.I Les Paluds, bât B
13400 AUBAGNE
☎ 07.64.38.70.82
✉ justformation13@gmail.com

PROGRAMME DE FORMATION : NÉGOCIATION COMMERCIALE

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire : Vendeur, Assistant Commercial, Chef d'Entreprise et toute personne souhaitant développer ses compétences dans le secteur de la vente et du Marketing.

Pré requis : Une première expérience en entreprise.

QUEL EST LE BUT DE CETTE FORMATION ?

Objectifs de la formation : Optimiser ses résultats commerciaux ; Savoir vendre en fonction des besoins du client ; Se positionner face aux différents types d'acheteurs ; Conclure une affaire et argumenter sa présence chez les clients.

Finalité de l'action de formation : Attestation de fin de formation

DURÉE ET MODALITÉS DE LA FORMATION

Durée de la formation : Entre 14h à 21h (selon le niveau du stagiaire).

Dates et horaires de la formation : Nous contacter

Mode de formation : À distance ou en présentiel (nous contacter)

Lieu de la formation : Au centre de formation, dans l'entreprise du client ou à distance.

Accessibilité aux personnes handicapées :

En centre : accès aux personnes à mobilité réduite.

En entreprise : en fonction des locaux du client.

Pour toutes adaptations de la formation contactez le référent handicap : Marion MEINER 07 64 38 70 82.

Modalités d'inscription :

Remplir le formulaire de contact du site

Délais d'inscription à la formation

Jusqu'à 2 semaines, avant la date de début de formation.

Nombre de participants maximum par session

6 stagiaires maximum par groupe.

Qualification des intervenants :

Formateur confirmé.

CONTENU DE LA FORMATION

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE : LES CARACTÉRISTIQUES DU VENDEUR

- Ce qui favorise la réussite d'une vente
- Les traits communs aux « bons » vendeurs
- Les principes pour gouverner le comportement du vendeur

LA CONNAISSANCE DES BESOINS DU CLIENT

- Découvrir le client
- Adopter le comportement d'écoute active des clients
- La place de l'empathie
- Les différents types d'achat
- Comprendre les motivations et critères d'achat
- Adopter de la flexibilité dans la conduite de l'entretien de vente

LA NÉGOCIATION

- Les techniques d'influence du client
- Les étapes de la vente ;
 - Prise de contact
 - Découverte
 - Echange de propos
 - Prise de point d'appui
 - Synthèse de la découverte
 - Proposition
 - Argumentation
 - Conclusion
 - Prise de congé

- Traiter les objections
- Obtenir l'accord

MOYENS ET ORGANISATIONS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Formation en salle, pédagogie de dynamique de groupe, alternance de théorie et d'exercices pratiques, fiches outils.

Moyens pédagogiques et techniques

Accueil des stagiaires dans une salle de formation dédiée, vidéoprojecteur, tableau blanc. Exercices, supports de formation écrits, vidéos, audios.

Documentation remise aux stagiaires

Supports pédagogiques

Encadrement pédagogique

Formation dirigée par un professionnel expérimenté dans le métier de la communication et animation de programmes en vente & management, avec une grande pratique de l'entreprise.

Mode d'évaluation et de suivi

Test de fin de formation

Tarifs

À partir de 60 € HT de l'heure, nous contacter pour un devis personnalisé

Contact

Mme Marion MEINER, I,

Directrice de Just Formation

Tél : 07.64.38.70.82

Mail : justformation13@gmail.com

Version janvier 2023 dernière mise à jour : 07/03/2023.