

Négociation commerciale

Convaincre pour gagner des clients

2 jours (14 heures)



OBJECTIF

- S'approprier des outils concrets rapidement applicables pour gagner des clients en identifiant les freins à la concrétisation
- Mieux comprendre son comportement et celui de ses clients

PEDAGOGIE

- Entraînement intensif aux différentes formes de négociation
- Renforcer et l'apprentissage par une formation ludique et participative
- Etude de cas concrets apportés par les participants

PARTICIPANTS

- toute personne amenée à négocier dans le cadre de son activité professionnelle

PROGRAMME

Comprendre mon comportement ainsi que celui de mes clients afin de m'y adapter et d'optimiser ma communication

Réflexion sur les différents comportements

- Connaître son style dans ses forces et faiblesses
- Reconnaître le style de ses clients et adapter sa communication

Comprendre et Convaincre

- Développer un langage positif
- L'écoute active, la prise de note, les questions ouvertes
- Savoir rebondir sur les questions du client
- Prendre de l'assurance

Traiter les objections avec professionnalisme

- Traiter les objections
- Dépasionner le débat – Prendre le temps d'écouter
- Rassurer et sécuriser le client
- Création d'un « Best Of » des réponses aux objections

Conclure

- Les techniques gagnantes pour conclure
- Les feux verts de la conclusion