

1 jour de formation

Participants : Tous ceux qui participent à l'action commerciale de l'entreprise.

Groupe : 10 personnes maximum

Objectifs

Savoir construire et présenter la globalité de la proposition commerciale.

Savoir défendre l'offre face aux objections du client, et obtenir l'accord tout en restant gagnant.

Tarifs

390 € H.T. / participant

Forfait repas : 18 € H.T. / participant

Dates

Formation sur Paris.

Le 22 Juin 2010.

(de 09h30 à 17h30)

Formateur

Formateur d'équipes commerciales.

Double expérience opérationnelle en

Ventes et Achats de plus de 15 ans,

puis créateur d'entreprise.

FORMATION 2010

Défendre l'offre commerciale

Construire et présenter la proposition commerciale :

- La rédaction de l'offre : projet et conditions
- La présentation de l'offre : valeur et différenciation

Etude des règles à respecter pour rendre l'offre efficace

Défendre l'offre commerciale face au client :

- La préparation préalable : objectifs et points limites
- Les 3 étapes du déroulement de l'entretien
- Les principes d'une argumentation percutante
- Les réponses aux principales objections

Etude des principaux points à négocier - Exemples

L'accord gagnant-gagnant :

- Le rapport de force Achat-Vente
- La défense spécifique des conditions tarifaires
- Influencer l'interlocuteur pour conclure

Etude de tactiques utilisées par les commerciaux - Exemples

LA FORMATION EST JALONNEE PAR DES EXERCICES