

### 1 jour de formation

Participants : Commerciaux, Key Account Managers, Responsables d'équipes commerciales.

Groupe : 8 personnes maximum

### Objectifs

*Adapter sa stratégie d'entretien.  
Développer une relation gagnante.  
Obtenir des résultats mesurables.*

### Tarifs

560 € H.T. / participant

Forfait repas : 18 € H.T. / participant

### Dates

Formation sur Paris

28 Septembre et 23 Novembre 2010

(de 09h30 à 17h30)

### Formateur

Formateur d'équipes commerciales.  
Double expérience opérationnelle de ventes et d'achats de plus de 15 ans.

# FORMATION 2010

## Défendre la marge même face aux clients difficiles

### Développer une relation gagnante :

- Défendre l'offre commerciale en « coûts complets »
- Utiliser les atouts du relationnel

### *Etude des 6 règles de gestion à mettre en application*

### Adapter sa stratégie d'entretien :

- Les différents types de négociation
- Etablir le bon diagnostic et adapter l'environnement

### *Etude des 7 règles pour adopter le bon comportement*

### Obtenir des résultats mesurables :

- Argumenter et surmonter les objections sur le prix
- Limiter le coût des concessions et obtenir des contreparties
- Eviter les impasses et gérer les rapports de force
- Conclure et définir les prochaines étapes

### *Etude des 10 règles d'or de la négociation*

**LA FORMATION EST JALONNÉE PAR DES EXERCICES.**