

NEG

Négociation Commercial Terrain

Objectifs

Amener le stagiaire à mener des négociations réussies, à savoir conclure sa vente en ayant sauvegardé son prix, sa marge et augmenté la satisfaction de son client.

Moyens & Méthodes

- Supports audiovisuels adaptés (vidéo projecteur).
- Alternance entre théorie et pratique
- Mises en situations

Pré-requis

Lecture de la langue Française

Public

Commerciaux

Durée

2 jours

Lieu

Au sein de l'entreprise, de la collectivité ou en centre.

Accessible aux personnes à mobilité réduite.



- Version Mai 2021 -

Programme

1. Qu'est-ce que la vente ?

- Historique de la vente
- Définition
- Les types de vente
- Les différents moyens commerciaux

2. Organisation du commercial

- Gestion de l'emploi du temps
- Organisation des tournées

3. Les étapes clés de la négociation

- La préparation
- La prise de contact
- La découverte des besoins – les techniques de questionnement
- L'argumentation
- Le traitement des objections
- La conclusion
- La prise de congé
- La préparation du RDV suivant

Les différents chapitres sont ponctués d'exercices d'application