



L'exigence de la pratique

Programme Vente et Négociation

Mieux préparer ses entretiens – clients

Optimiser ses rendez-vous téléphoniques

- Choisir les caractéristiques et avantages des vos produits ou services selon l'interlocuteur
- Augmenter son impact en choisissant des arguments adaptés au prospect
- Améliorer rapidement votre impact face à un prospect

Savoir capter l'attention du client dès les premiers instants

- Renforcer la pertinence des questions
- Savoir appliquer élégamment un canevas commercial
- Présenter efficacement votre entreprise, produits ou services

Savoir valoriser une réussite pertinente

- Utiliser habilement une preuve convaincante
- Mieux se servir des documents en entretien
- Mieux comprendre les besoins du client

Impliquer le prospect par la séquence de questions « Prospect - Problème – Profit »

- Déceler derrière les besoins du client sa motivation profonde
- Optimiser vos réponses aux objections

Améliorer son attitude face aux objections

- Analyser les objections cachées pour avancer vers la conclusion
- Déceler ces objections pour pouvoir y répondre
- Négocier adroitement en situation complexe

Garder sa ligne directrice et sa concentration

- Rester organisé dans sa démarche pour franchir les étapes possibles de la vente longue
- Conclure l'entretien, la vente ou la négociation

Savoir conclure au bon moment

- Peser les termes de la décision psychologique du client
- Rebondir et proposer une suite à l'entretien