



CONCLURE UN ENTRETIEN DE VENTE EN B TO B - AC6

Objectifs de la formation

Dépasser ses blocages pour augmenter le taux de conclusion de ses négociations de ventes

Objectifs pédagogiques

Savoir conclure un entretien de vente en préservant les intérêts mutuels de son entreprise et de son client

Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

Public visé

Salarié en activité

Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques. Face à face pédagogique interactif établi dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

Durée

21 heures

Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

Contenu de la formation

S'adapter aux attentes du client :

- Mener une découverte complète de la situation, des besoins du client.
- Déterminer les motivations réelles.
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques.
- Écouter activement
- La reformulation, la prise de notes, le silence.

Fixer sa politique tarifaire :

- La place du prix dans le mix marketing
- Les facteurs d'influence sur le prix
- Définir le seuil du prix
- La négociation Prix net et volume pour respecter la marge
- La dynamique sectorielle du pricing

Répondre aux objections :

- Accueillir et comprendre les objections
- Traiter les objections par la technique et la communication
- Anticiper les objections
- Savoir influencer pour répondre plus efficacement aux objections

Les conditions du closing :

- Repérer les enjeux de la conclusion
- Identifier le groupe de décision
- Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision
- Réussir le closing par son attitude en face à face
- Agir après la conclusion

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra : 3150.00€

Inter : 480.00€

+INFOS

Pour toute information et inscription

Florence KRECINA

f.krecina@filea.eu

03 88 15 58 65

Mise à jour 171206

