INSTITUT UNIVERS
Tel: 034 33 48 64 | Mob: 0561 790 453 | Email: institutunivers@hotmail.fr
Address: Rue Aissat Idir - Akbou 06001 - Bejaia |Site Web: institut-univers.com

* LES TECHNIQUES DE VENTES ET NEGOCIATION COMMERCIALE *

Formations Inter-Entreprises

Durée: 03 jours

Coût: 42 000.00

Avance: 42 000.00

Objectif:

· Développer la stratégie et l'activité commerciale.
· Diriger la force de vente commerciale.
· Développer les capacités des vendeurs dans la négociation commerciale.
· Gérer une relation avec un client.
· Développer son sens de communication avec les clients.

Programme:

I. Les Fondamentaux de la fonction Commerciale
1. Généralités sur la vente.
2. Les techniques de ventes dans une entreprise
3. Les étapes de l'entretient de vente.

I. Préparer ses ventes
1. Faire des recherches
2. Fixer des objectifs
3. Se doter des outils d'aide à la vente

II. Réussir la prise de contact
1. La règle des premiers : premières secondes, premiers gestes, premiers mots…
2. Les spécificités de l'accueil en 5 points : sourire, saluer, observer, patienter, entreprendre

III. Découvrir les attentes du client
1. L'importance de la phase de découverte.
2. Les méthodes psychologiques.
3. Les méthodes morpho- psychologiques.

IV. Argumenter avec conviction

1. L’argumentation
2. Comment construire l’argumentaire ? « Méthode C.A.P »

V. Traiter les objections
1. Les objections
2. Traitement des objections selon la méthode S.O.N.C.A.S

VI. Conclure pour vendre
1. Les neuf règles pour conclure une vente
2. Les Techniques pour conclure la vente

VII. Prendre congé et fidélisation.
VIII. La Nouvelle Approche de la Négociation Commerciale « Gagnant – Gagnant ».