

COMMERCIAL POUR LES NON-COMMERCIAUX



Objectifs :

- Acquérir une posture commerciale
- Savoir écouter pour comprendre le besoin
- Pouvoir argumenter et convaincre, négocier les situations difficiles

Participants :

- Tout public

Prérequis :

- Aucun

Durée / Rythme :

14h / 2 jours

Méthodes :

- Formation en inter-entreprise (possibilité en intra-entreprise)
- Formation en Présentiel (possibilité en distanciel)
- Formation individualisée adaptée aux besoins personnels des stagiaires
- Interaction formateur / Stagiaires
- Alternance explications (50%) / mise en application (50%), variable selon le niveau et le besoin
- Mise en situation, exercices réflexifs, travail de groupe...
- Minimum de 7 à 10 stagiaires

Suivi et Evaluation :

Contrôle continu (exercices, quizz...)

Emargement feuille de présence

Tarif Inter :

800€ net de taxe par personne

Tarif Intra :

Nous consulter

Délai d'accès :

D'une semaine à 2 mois, selon le type de financement

Contact :

contact@envoll.fr

04 42 92 29 72

Accessibilité :

<https://envoll.fr/qui-sommes-nous/>

Public visé :

Toute personne impliquée dans une relation commerciale souhaitant acquérir les fondamentaux de la vente

Se positionner dans la relation client

- Définir les représentations du commercial et les enjeux de la relation client

Valoriser ses atouts et ceux de l'entreprise

- Les clés d'une présentation efficace : la place de l'expertise dans la posture commerciale

Entendre le besoin derrière la demande

- Les clés de l'écoute active et le protocole de questionnement

Parler le langage du client

- S'adapter et se faire comprendre par le client
- Les attitudes d'écoute et de reformulation pour construire l'intérêt et savoir argumenter efficacement

Gérer les objections et obtenir des « oui »

- L'art de la conviction et la méthode des « oui »

Connaître son style de négociateur

- Autodiagnostic
- Concilier les intérêts divergents

Maîtriser la négociation et éviter les blocages

- Le cadre de la négociation
- L'attitude +/- pour préserver le dialogue

Gérer le stress en situation commerciale

- Affronter les situations à fort enjeu et tirer profit de sa respiration

Traiter les litiges et les réclamations

- Comprendre les raisons du mécontentement
- La méthode DACA