

PROGRAMME COMMERCIAL NEGOCIATION ET PLACEMENT TRAINING INTENSIF

Céline LANGLOIS Référente pédagogique, administrative et PSH 06 51 45 42 66 www.clhommeconseil.com celinelanglois@clhommeconseil.com

LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION

LA PRÉSENTATION COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE ET DE L'OFFRE



NÉGOCIATION ET ARGUMENTATION "PRIX" ET AVANTAGE CONCURRENTIEL



ARGUMENTER NÉGOCIER CONCLURE



LA PRÉSENTATION COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE ET DE L'OFFRE

- Connaître son support commercial
- Savoir Valoriser son entreprise
- Savoir valoriser son produit
- NÉGOCIATION ET ARGUMENTATION "PRIX" ET AVANTAGE CONCURRENTIEL
 - Positionner notre meilleure offre en fonction de notre questionnement
 - Valoriser les arguments d'avantages concurrentiels et anticiper l'objection
 - Appréhender positivement les objections
 - Traiter les objections
 - Savoir conclure positivement
- ARGUMENTER NÉGOCIER CONCLURE
 - Entraînement sur trois temps de l'entretien commercial
 - La proposition : de l'offre à la découverte, fonder son argumentaire commercial
 - La négociation : connaître ses atouts et ses limites pour parvenir à un accord, traiter les objections
 - La conclusion : premier niveau de la validation, savoir dire « non » à un client sans le perdre
- VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)
 - Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

2 jours - 14h Format distanciel nous consulter

Commerciaux et responsables d'agence Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

Aucun

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

Un devis est établi après analyse de vos besoins

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel