

Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

Accueil > Formations individuelles > Négocier et développer ses ventes avec succès

Négocier et développer ses ventes avec succès

- 1 formatrice pour 1 participant
- 1 jour de formation
- 1 heure de conseil par téléphone (ou via skype)



Objectifs

- Développer ses propres outils pour bâtir un plan de prospection
- Gagner en aisance pour prendre rendez-vous
- Acquérir ou revoir les fondamentaux des techniques de ventes
- Mieux maîtriser chaque étape de la négociation

Public

Toute personne qui désire compléter ses compétences en techniques de vente.

Programme

I – BATIR UN PLAN DE PROSPECTION EFFICACE

- Définir sa stratégie : Cibler avec un S.W.O.T
- Définir un plan d'actions selon la loi de gestion de portefeuille A, B, C
- Définir ses objectifs et les sous-objectifs
- Suivre son portefeuille prospects et clients
- Anticiper le suivi avec des réflexes simples

II – PRENDRE RENDEZ-VOUS AVEC E.V.A.

- Éveiller l'intérêt du client pour le rencontrer
- Valoriser l'entretien et mieux être à l'écoute de ses besoins
- Répondre aux objections
- Verrouiller le rendez-vous

III – LES 6 PHASES d'E.R.I.C. POUR MIEUX NÉGOCIER

- Les six phases
- Phase 1 : Se Présenter
- Phase 2 : Ecouter
- Différencier faits, opinion et sentiments F.O.S.
- Phase 3 : Rassurer
- Phase 4 : Interroger pour qualifier et découvrir les besoins du client
- Phase 5 : Conseiller selon les motivations des clients
- La traduction du jargon et les termes techniques
- L'impact des mots positifs
- Phase 6 : Accord avec reformulation & Au revoir

Durée : 1 jour (8H de F°)

Tarif : 644€ net de taxes

(repas offert) Possibilité 2 participants : 1050€ (repas offert)

Dates : à définir ensemble

Lieu : Écully ou à définir

Code : INDV0212

Formation individualisée

Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net



Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

Accueil > Formations Individuelles > Négocier et développer ses ventes avec succès

Négocier et développer ses ventes avec succès

-  **1** formatrice pour **1** participant
-  **1** jour de formation
-  **1** heure de conseil par téléphone (ou via skype)



Programme

IV – LES BASES DE L'ENTRETEIN POUR NÉGOCIER, EN GAGNANT LA CONFIANCE DU CLIENT

- Les 3 questions clés : pourquoi, qui, pour dire quoi ?
- Préparer la visite et définir un objectif clair et précis et un sous-objectif
- Structurer l'entretien avec E.R.I.C.
- Favoriser le contact avec un comportement approprié
- Démontrer ma capacité d'écouter pour instaurer sa confiance
- Argumenter pour engager vers l'action
- Conclure en reformulant
- Annoncer le suivi et le prochain contact
- Faire de chaque client un « développeur de relations »

V - MODULE D'EXERCICES ET DE MISE EN APPLICATION PRATIQUE

- Préparation des appels et prise de RDV – débriefing des appels
- Plan de progression personnel

Le participant sera invité à identifier son savoir-faire et ses axes de progression, selon les interpellations qu'il aura eues au cours de cette formation.

Particularités

Cette formation s'articule autour de nombreuses mises en situation et exercices d'application. Les parties théoriques alternent avec la réflexion des stagiaires, des exercices pratiques et des simulations enregistrées à l'aide d'un caméscope. Le stagiaire reçoit un questionnaire d'analyse de son temps et des attentes quelques jours avant la formation. Ce questionnaire doit être retourné complété à la formatrice. L'animateur et le stagiaire définissent les priorités ensemble. Un document complet, «les fondamentaux de la négociation», est remis au participant.

Suivi individualisé

Le crédit d'heure téléphone est à utiliser dans les 3 mois qui suivent la formation. Il est à l'initiative du participant.

Durée : 1 jour (8H de F°)

Tarif : 644€ net de taxes

(repas offert) Possibilité 2 participants : 1050€ (repas offert)

Dates : à définir ensemble

Lieu : Écully ou à définir

Code : INDV0212

Formation individualisée

Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net

