



Convaincre commercialement

À la fin de la formation, les stagiaires seront outillés pour mener à bien toutes les négociations commerciales

Contenu de la *formation*

Ce module vous aide à construire votre stratégie de vente pour convaincre, à pratiquer le triptyque gagnant, et à optimiser votre négociation ainsi que votre positionnement tarifaire.

Jour 1

- Reprendre les étapes clés pour mener un entretien de vente efficacement
- Découvrir les 5 stratégies de négociation
- Préparer sa négociation

Jour 2

- Identifier les différents comportements d'achat (CAPT)
- Appliquer le principe de cohérence et la synchronie relationnelle pour optimiser sa négociation
- Présenter le prix et l'argumenter
- Savoir dire non avec assertivité (méthode EQCRAC)

Mises en situation filmées, debriefing collectif et exercices pratiques (assertivité, écoute active) rythment cette journée.

Pré-requis

Aucun pré-requis pour cette formation.

Public concerné

- Entrepreneurs
- Professions libérales
- Indépendants
- Salariés

Taille du groupe

Minimum : 3 | Maximum : 12

Tarif

Sur demande

Financement possible via OPCO

Durée

14 heures

Soit 2 jours de formation

Attestation délivrée à la fin de la formation.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le stage s'appuie sur des apports de connaissances sous formes d'exposés, feed-back et des mises en pratique pour ancrer l'apprentissage. Des quizz sont réalisés en début et en fin de formation.