



Neuro Active

Savoir traiter les objections et négocier

La formation « Savoir traiter les objections et négocier » vous permettra d'analyser l'objection pendant une vente, d'anticiper et se préparer à répondre aux objections et d'adopter une stratégie de négociation constructive. Spécialiste des formations sur mesure nous adapterons le programme en fonction de vos besoins et de vos attentes.

Pré-requis

Expérience dans le commercial souhaitable.

Public concerné

Commercial, technico-commercial, toute personne souhaitant accroître son efficacité dans la vente et la négociation.

Durée et tarif de la formation

La durée de la formation varie en fonction du niveau de base de l'apprenant et des objectifs d'utilisation formulés. Les tarifs sont disponibles sur devis.

Contenu de la formation

Accepter, reformuler et traiter les objections

Identifier les objections.

Accepter les objections.

Reformuler les objections.

Traiter les objections.

Utiliser les objections.

Identifier les étapes de la vente

Contact avec le client.

Détecter et découvrir les besoins.

Argumenter.

Accepter, reformuler et traiter les objections.

Négocier.

Conclure la vente.

Prendre congé.

Contact avec le client

Situer son style d'accueil dans différentes situations.

Donner une bonne première impression.

Se présenter.

Créer un client de confiance.

Accepter, reformuler et traiter les objections.

Détecter les besoins du client

Identifier la demande du client.

Adapter son attitude au niveau de maturité du besoin client.

Découvrir les motivations d'achat du client.

Reformuler les besoins du client.

Accepter, reformuler et traiter les objections.

Argumenter

Détecter les signaux d'achats.

Transformer les caractéristiques en avantage.

Prouver la réalité de l'argumentaire.

Valider chaque étape de l'argumentaire avec le client.

Accepter, reformuler et traiter les objections.

Négociation

Définir l'objectif à atteindre.

Déterminer les enjeux.

Choisir la stratégie appropriée.

Accepter, reformuler et traiter les objections.

Trouver un accord.

Conclure la vente

Revalider les besoins.

Accepter, reformuler et traiter les objections.

Engager le client vers la conclusion.

Accompagner le client.

Signer une vente.

Prendre congé

Rassurer son client sur son achat.

Fidéliser son client.

Formuler une phrase de prise de congé.

