

VENDEUR

TECHNIQUES DE VENTE & NEGOCIATION

Structurer sa démarche et progresser dans le cycle de vente

14 heures
Présentiel ou
A distance



TECHNIQUES DE VENTE

Argumenter ses avantages et défendre son prix

7 heures
Présentiel ou
A distance



TECHNIQUES DE VENTE & NEGOCIATION

Traiter l'objection et provoquer l'achat.

7 heures
Présentiel ou
A distance



Formation continue

Techniques de Vente

Parcours complet 28 h

Organisme datadocké

Aides au financement

Expertise métiers de la vente

Spécialisation Commerce, activité des Services, Tourisme

Contact et conseils :

Philippe Ugnon-Fleury

T: 06.15.39.31.88

Mail: philippe@pertinences.net

Web : www.pertinences.net

PARCOURS VENDRE :

- 3 formations courtes, pratiques, et pragmatiques.
- Des ressources concrètes et issues du terrain.
- Des objectifs professionnels clairement définis.
- Des outils efficaces et utilisables immédiatement.
- A distance (classe virtuelle) ou en présentiel

Nous avons des valeurs à ajouter !

TDV
#1

STRUCTURER SA DEMARCHE ET L'ADAPTER AUX ENJEUX POST COVID

Formation continue | **Présentiel 2 jours - 14h** | **1350€/ stagiaire** | **A distance 4 x 3,5 h = 14h** | **1250€/ stagiaire**

Public - Prérequis :

- Agents commerciaux, Commerciaux, Vendeurs, Managers commerciaux, Indépendants
- Prérequis : Aucun.

Cette formation permet :

- De mieux évaluer la situation du client, et de produire les actions pertinentes pour le faire progresser dans son cycle d'achat.
- De prendre en charge l'intégralité du besoin client, et de l'accompagner plus étroitement jusqu'au closing.
- D'aborder les phases de négociation avec plus de maîtrise, et d'influencer plus fortement par la méthode et la logique.
- De provoquer la clôture de la vente avec plus de force et de conviction.
- De communiquer avec plus d'impact et d'augmenter sa force de persuasion.
- De projeter sa démarche au travers d'outils technologiques aidants.

TDV
#2

ARGUMENTER SES AVANTAGES ET DEVELOPPER SON INFLUENCE

Formation continue | **Présentiel 1 jour - 7h** | **650€/ stagiaire** | **A distance 2 x 3,5 h = 7h** | **600€/ stagiaire**

Public - Prérequis :

- Agents commerciaux, Commerciaux, Vendeurs, Managers commerciaux, Indépendants
- Prérequis : Aucun.

Cette formation permet :

- De mieux connaître son profil de négociateur, ses forces et points de progrès.
- De développer une argumentation intégrative pour mieux influencer sur le processus de raisonnement du client.
- De s'adapter avec plus d'aisance aux profils clients difficiles.
- D'appliquer la méthode CAB et de développer une argumentation plus valorisante.

TDV
#3

TRAITER L'OBJECTION & PROVOQUER L'ACHAT

Formation continue | **Présentiel 1 jours - 7h** | **650€/ stagiaire** | **A distance 2 x 3,5h = 7h** | **600€/ stagiaire**

Public - Prérequis :

- Agents commerciaux, Commerciaux, Vendeurs, Managers commerciaux, Indépendants
- Prérequis : Aucun.

Cette formation permet :

- De percevoir l'objection avec sérénité et de s'en servir comme tremplin vers le closing.
- D'utiliser 5 techniques de traitement d'objection pour rebondir avec plus d'agilité.
- De mieux discerner les signaux d'achat pour provoquer plus franchement le closing
- D'endosser une posture sereine et de confiance pour déclencher plus naturellement la phase de closing.

LES AVANTAGES :

- Mises en situation filmées et débriefées.
- Retour d'expérience réussies.
- Des outils concrets pour doper votre force de conviction.
- Forte expérience métier du formateur (25 ans de négociation commerciale).
- Adaptabilité et personnalisation à vos besoins.

OBJECTIF DE FINANCEMENT 100% !

- Nos formations sont éligibles à divers dispositifs de financement

- Vous aider fait aussi partie de notre métier : consultez-nous, c'est gratuit !