

Mener une négociation commerciale

INTER / INTRA ENTREPRISE



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



35H



5
mini



Accessibilités
PSH



Un référent
à votre écoute

OBJECTIFS

- ◆ Conduire le processus d'achat ou de vente d'un bien ou service
Préparer en amont la négociation en définissant la stratégie la plus adaptée et en identifiant ses objectifs
- ◆ Conduire la négociation avec un argumentaire de nature à convaincre
- ◆ Finaliser la négociation
Analyser les résultats, afin d'identifier ses pratiques efficaces à capitaliser et ses marges de progrès

CONTENU

Préparation de son entretien

Le savoir-faire et les attitudes à développer

L'entretien commercial

La négociation

La réponse aux objections du client

La conclusion de la vente

Analyse et évaluation de la négociation

PUBLIC CONCERNÉ

Tout collaborateur amené à exercer des fonctions commerciales

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation
Certification de l'organisme





**DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**

PÉDAGOGIE

Pédagogie active s'appuyant sur des : apports théoriques, applications sur des cas, exercices pratiques, partages d'expérience et mise en situation.

Système d'évaluation :

Chaque apprenant est suivi individuellement de façon synchrone et asynchrone pour assurer aux apprenants une expérience d'apprentissage optimale. Accompagnement et suivi du formateur.

DATES DES SESSIONS

A consulter sur notre site internet.

TARIF À LA DEMANDE

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

Mener une négociation commerciale



Facilitez-vous le business !



BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26
PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com
3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE
lpf-formation.com

