

# Développer vos talents

## Commercialisation d'un événement

### La négociation commerciale

#### OBJECTIFS

Faire monter en compétences les équipes commerciales.  
Préparer et réussir vos entretiens de vente en face à face.  
Provoquer la décision d'achat face à la concurrence.

#### PROGRAMME

##### **Mener une négociation commerciale et réussir la vente**

- Identifier et maîtriser les différentes étapes d'un entretien commercial
- Gagner en crédibilité dès la phase de contact
- Structurer l'entretien pour s'en assurer la maîtrise
- Répondre et traiter les objections de votre client
- Détecter et analyser les signaux d'achat
- Convaincre par l'écoute et l'art de la négociation
- Se différencier de vos concurrents et prouver votre valeur ajoutée

##### **S'affirmer en négociation commerciale**

- L'importance de la communication verbale et non verbale
- Garder la maîtrise de soi et la maîtrise du déroulement de l'entretien
- Gérer les situations de stress et de blocage
- Oser s'affirmer dans la relation commerciale et poser ses limites

#### CODE COM08

##### **Public**

Commerciaux des organisateurs de salons et foires

##### **Pré-requis**

Nouveaux chargés d'affaires ou commerciaux « pour remise à niveau »

##### **Options pédagogiques**

Cas concrets et exercices pratiques

##### **Durée**

1 jour (7 heures)

##### **Tarif inter par personne**

Adhérent : 500,00 € HT.

Non adhérents : 1 000,00 € HT.

##### **Tarif intra**

Nous consulter

#### *Le formateur* : **Emmanuel MELOT**

17 années passées chez un des leader de l'événementiel, au sein du département Industrie (salons professionnels Alliance, STIM, Industrie Lyon & Paris), dont 6 ans dans le département Grand Public (Foire de Lyon, Living ...), m'ont permis d'acquérir des compétences dans l'argumentation des événements, la relation client-exposant et renforcé ma passion pour votre métier

