

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

Savoir conclure au bon moment

- les six conditions pour conclure
- Les six feux verts principaux
- les techniques de conclusion
- comment terminer l'entretien
- que faire si la négociation n'est pas conclue
- Après la visite: analyse de la négociation

CODE TEC01

Public

Equipes commerciales des organisateurs de foires et salons.

Pré-requis

Pratiquer la commercialisation des foires et salons.

Démarche pédagogique

Méthode active pour provoquer et structurer des échanges. Mise en situation sur des cas concrets et exercices pratiques.

Durée

14 heures

Tarif inter par personne

Adhérent : 900,00 € HT.

Non adhérent : 1 500,00 € HT.

Tarif intra

Nous consulter

Le Formateur : Emmanuel MELOT

17 années passées chez un des leaders de l'événementiel, au sein du département Industrie (salons professionnels Alliance, STIM, Industrie Lyon et 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.

