

La négociation commerciale

OBJECTIFS

- Faire monter en compétences les équipes commerciales.
- Préparer et réussir un entretien 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

Equipes commerciales des organisateurs de foires et salons

Pré-requis

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

Démarche pédagogique

Mise en situation sur des cas concrets et exercices pratiques.

Evaluation

Evaluation sur mise en situation - Enquête de satisfaction

Durée : 7 heures (1 jour)

Tarif inter par personne

Adhérent : 500,00 € HT.

Non adhérent : 1 000,00 € HT.

Tarif intra : Nous consulter

Taux de satisfaction 2021 : 4,25/5

[Bulletin d'inscription](#)

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.

