

La négociation commerciale en temps de crise

OBJECTIFS

- Préparer et réussir un entretien de vente
- Savoir conclure la négociation au bon moment
- Savoir gérer la relation client en période de crise

PROGRAMME

1 - 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

2 - 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

3 - Savoir conclure au bon moment

- les conditions pour conclure
- Les principaux feux verts
- Les techniques de conclusion
- Comment terminer l'entretien
- Analyse de la négociation post-visite

4 - Gérer la relation client en période de crise

- Rassurer et maintenir la confiance de vos clients
- Comment aborder un prospect en climat de crise
- L'utilisation des réseaux sociaux pour communiquer
- Les nouvelles offres de services : Evenements digitaux et hybrides
- Conclure vos ventes en situation difficile

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.

Méthode d'évaluation

Etude de cas pratique - mise en situation
Enquête de satisfaction

Durée : 14 heures (2 jours) en présentiel

Tarif inter par personne

Adhérent : 900,00 € HT.
Non adhérent : 1 800,00 € HT.

Tarif intra : Nous consulter

Taux de satisfaction 2021 : 90%

Nbre de participants (en inter) : 5 min - 10 max

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.

