



COMMERCIAL - VENTE

Le Commerce pour les Non-Commerciaux

OBJECTIFS

Vous donner les moyens d'avoir les réflexes gagnants d'un commercial. Etre un relai efficace de la stratégie commerciale de l'entreprise. Etre à l'écoute de la clientèle et capter les informations commerciales clé. Adopter un comportement commercial : découverte des besoins et pouvoir de conviction.

PUBLIC

Tout personnel en contact avec la clientèle.

OUTILS PEDAGOGIQUES

*Vidéo -projecteur, études de cas, grilles et matrices d'analyse
alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
Cas dans l'entreprise*

PROGRAMME

LA COMMUNICATION

Communication verbale, non verbale visuelle
La proxémie
Communication et analyse transactionnelle

LA NEGOCIATION

Les techniques de négociation
Les différents scénarios d'une négociation
Le comportement du négociateur
Comment se sortir de situations difficiles
Les différents profils de négociateurs
Les faits, les opinions, les sentiments, l'expression

CONDITIONS DE LA PRESTATION

DUREE : 1 jours (7h)

1000,00€ HT par jour, SOIT 1000,00€ HT

groupe de 6 personnes maximum