

RELATION CLIENT

③ VENTE ET NEGOCIATION POUR NON COMMERCIAUX



Pour qui ?

Tout collaborateur souhaitant développer son sens commercial : marketing, responsable service - administration des ventes- logistique - finance - avant-vente...

TARIFS

- **Tarif par participant : 1.300 HT**
(hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration)
- **Durée : 2 jours Journée + 1 Sup 450 HT**
- **Programmation : A la demande**



OBJECTIFS

- Reconnaître la vente comme un processus
- Savoir engager le premier contact
- Apprendre à questionner et investiguer pour mieux vendre
- Conseiller, accompagner et convaincre
- Soigner sa communication
- Proposer une solution équilibrée pour les parties
- La gestion des clients difficiles



THÈMES ABORDÉS

- Les attentes client & le processus de vente et ses étapes
- La préparation d'un entretien au téléphone ou en rendez-vous
- Présenter son entreprise & instaurer un climat de confiance
- Le recueil des informations sur les besoins et motivations & l'écoute active
- Présentation d'une solution en mettant en avant les bénéfices pour le client
- Traitement des objections
- La communication verbale et non verbale
- La gestion du compromis & le verrouillage de l'accord
- Faire face à l'agressivité en gérant son stress
- Avancer sans perdre de vue son intérêt



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Jeux de rôles
- Entraînements en groupe
- Alternance apports théoriques et pratiques

En présentiel ou à distance via Teams ou Zoom avec Test de niveau pré & post formation

- Formation en présentiel : Supports d'animation Un vidéo projecteur avec branchement HDMI & Paperboard ou un tableau blanc Une salle dédiée à la formation-action
- Formation à distance : Une connexion au réseau internet autorisant l'accès au web Un ordinateur par apprenant sur lequel l'installation de logiciels est autorisée



PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Maîtriser l'outil informatique
- Disposer d'une connexion Internet fluide

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

WINGER est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de Handicap.

Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de compensations disponibles.

SUIVI ET EVALUATION

- Feuille d'émargement
- Evaluation des compétences par des ateliers pratiques et mises en situation
- Questionnaire d'évaluation
- Attestation de fin de formation

MODALITES ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Sur demande par téléphone ou mail
- Groupe limité à 10 participants
- Ouverture de la session à partir de 4 inscrits



Pour toute information ou demande de tarification contactez

Julien ROUDOT

06 17 76 17 45

julienroudout1@gmail.com