

Argumenter, traiter l'objection et conclure sa vente

OBJECTIFS

- S'entraîner à déployer un argumentaire pertinent
- Savoir s'adapter en temps réel dans le traitement des objections
- Réussir sa phase de closing

PUBLIC

Commercial

Pré requis : exercer une fonction commerciale

Modalités pédagogiques

Un programme basé sur beaucoup de pratiques activant une professionnalisation rapide en intégrant votre contexte
Pédagogie active et participative
Des illustrations et cas contextualisés

Moyens techniques et d'encadrement

Formateurs experts en Management de réseaux commerciaux et d'équipes télé commerciales avec une pratique opérationnelle de plus de 17 ans

Suivi des apprentissages

Interactivité, exercices, débriefs collectifs
Un plan d'action individuel complété au fur et mesure de la formation

Durée de la formation : 7h

Modalité : intra

PROGRAMME

Evaluation à l'entrée

L'argumentation dans la phase préparation négociation

Maîtriser son offre de services et ses caractéristiques détaillées

Savoir exposer des bénéfices clients et les valoriser dans le contexte client

Exercices d'entraînement à l'argumentation par l'approche APB Avantage Preuve Bénéfice

S'aguerrir en négociation et garder son sang-froid

Qu'est qu'une négociation gagnant-gagnant?

L'acheteur a besoin de moi !

Les rapports de force en négociation

Reconnaître les signes d'ouverture et passer en mode négociation

Anticiper les blocages et préparer les solutions de rebond

Qu'est-ce qu'un blocage ?

Exprimer son agilité commerciale en changeant le contenu de l'offre ou adaptant le niveau de service ou modifiant le périmètre de l'offre

Comprendre le mécanisme de l'objection client et savoir la traiter

Les différents types d'objections

Quelles réponses pour quelles objections ?

Répondre à l'objection avec une contre-argumentation adaptée

Entraînement au traitement des objections

Savoir remporter la vente et établir une relation gagnante

Maîtriser les techniques de closing

Savoir provoquer l'accord et le valider

Fixer les modalités de la relation future

Evaluation finale

