

Ajuster son discours et conclure – FFNGC3

Identifier les besoins du client, négocier et conclure l'entretien

Code produit : FFNGC3

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : entrepreneurs, commerciaux, ingénieurs commerciaux, assistants commerciaux, vendeurs détaillants ou expérimentés

Prérequis :

aucun

Objectif

- Gagner en finesse et garder la tête froide

Programme de la formation

- Découvrir et identifier les besoins du client
 - Mener une phase de questionnement
 - Ecouter activement
 - Maîtriser les techniques de reformulation
 - Présentation de l'offre commerciale personnelle
- Négocier et garder le contrôle de l'entretien
 - Méthodes de présentation du prix
- Conclure
 - Quand conclure ?
 - Mots magiques
 - Signaux d'achat
 - Prise de congé

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun

lâ??issue du stage

- Questionnaire dâ??évaluation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃªs le stage

MÃ©thodes pÃ©dagogiques

- ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama
- RÃ©alisation d'exercices et de cas pratiques
- Ã?changes d'expÃ©riences avec les participants