

Se préparer et bâtir son argumentation – FFNGC2

L'entretien commercial

Code produit : FFNGC2

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

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

Prérequis :

aucun

Objectif

- Être prêt et efficace lors de la négociation commerciale
- Adopter une bonne argumentation

Programme de la formation

- Préparer l'entretien
 - Identifier le but de l'entretien
 - Connaître son client
 - Gérer les motivations
 - Anticiper les freins
- Préparer une offre adaptée
 - Connaître la méthode B.A.C.
 - Préciser le bénéfice client
 - Valoriser les avantages client
 - Différencier votre offre / service
- Savoir répondre aux objections
 - Connaître les différentes attitudes objectrices du client
 - Utiliser la méthode C.R.A.C. afin de répondre à l'objection
 - Ne pas se laisser déstabiliser

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques

- Questionnaire de satisfaction Ã chaud complÃ©tÃ© par chacun Ã lâ??issue du stage
- Questionnaire dâ??Ã©valuation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃ©s 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