

**Durée :** 2 jours.

**Public :**

Commercial sédentaire ou itinérant, ingénieur commercial, chargé(e) d'affaire, toute personne souhaitant développer sa persuasion dans un contexte de vente. Dernière MAJ : Avril 2024

**Objectifs :**

Intégrer les mécanismes-clés de la vente, prendre confiance, acquérir d'emblée les bons repères pour conduire ses entretiens de façon professionnelle, séduisante et différenciatrice. Disposer des clés pour négocier selon la typologie des interlocuteurs, adapter sa stratégie et faire les bons choix.

**Pré-requis :**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

**Méthodes :**

Etude de cas et jeux de rôle tenant compte de la réalité du terrain. Echanges entre les participants et des retours d'expériences autour des bonnes pratiques, mise en situation filmée et débriefée.

**Evaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire. Dernière MAJ : Avril 2024

**Connaître son client**

Initier le dialogue avec nature  
Découverte des besoins et des motivations d'achat  
Poser des questions ouvertes  
Eviter les méthodes de questionnement stéréotypées  
Etre curieux  
Pratiquer l'écoute active

**Cibler ses arguments**

Reformuler pour ne pas se disperser  
Sélectionner, valoriser et limiter ses arguments pour être efficace  
Parler avantages et bénéfices client  
Comment faire court et percutant

**Persuasion et charisme pour augmenter son impact émotionnel**

L'objection : faut-il la redouter  
Reformuler pour rassurer  
Isoler pour structurer  
Apporter les bons arguments  
Savoir accueillir les critiques  
Questionner pour convaincre

Savoir quand conclure

Les astuces selon le mode de communication : écrit, face à face, téléphone  
La conclusion en deux étapes

**La négociation : le juste équilibre**

Sur quoi repose le succès d'une négociation  
Connaître les raccourcis de la décision : les leviers de l'influence  
Valoriser ses efforts  
Valoriser le prix  
Savoir être ferme en évaluant les zones d'accord possible et les contreparties que l'on veut obtenir  
Distinguer objectif et stratégie de négociation

**Conclure efficacement**

La conclusion : instant critique