



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Négociation pour commerciaux expérimentés

Maîtriser les techniques et pratiques des meilleurs vendeurs

Durée : 1 jour **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Evaluer ses capacités commerciales
- Maîtriser sa communication verbale et gestuelle grâce à des mises en situation filmées
- Optimiser ses compétences en vente et négociation

Programme :

- 1- Maitriser sa communication lors d'une présentation
 - Impacter dès les 1ères secondes
 - Ajuster sa communication verbale et gestuelle
 - Exercices pratiques filmés
- 2- Affuter et confronter ses arguments
 - Préparer ses arguments et les réponses aux objections
 - Mises en situations débriefées par le groupe
- 3- Echanges d'expériences, de méthodes et d'astuces entre professionnels confirmés.
 - Les méthodes les plus fructueuses
 - Les retours d'expériences les plus révélateurs
- 4- Cas pratiques
 - Formation interactive et pragmatique avec des jeux de rôles filmés
 - Journée individuelle d'accompagnement terrain

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.

Profils :

Toute personne souhaitant évaluer et développer ses compétences commerciales

Pre-requis :

Expérience commerciale de 3 ans minimum

Attendu :

Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

1180€ / jour

Votre contact :

Olivier SAVEY

olivier.savey@agileos.fr

06.22.64.13.89

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.