

COME-09**Animer une relation client****CONTENU****OBJECTIFS**

Acquérir une méthode pour bien négocier, tout en défendant ses intérêts d'acheteur et de vendeur, participer à un échange productif et chercher à parvenir à une entente.

PUBLIC CONCERNÉS ET PRÉ-REQUIS

Chargé(e) de clientèle, technico-commerciaux.
Aucun pré-requis.

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Formation action avec alternance de théorie et de pratique avec mises en situation d'entretiens commerciaux, échanges d'idées, jeux de rôles.

Supports numériques, vidéos, photos, manuel stagiaire.

6 personnes maximum par formateur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET DOCUMENTS DÉLIVRÉS

Évaluation continue des connaissances.

Délivrance d'une Attestation d'Assiduité.

DUREE

1 jour soit 7 heures

LES DEUX SITUATIONS DE VENTE

- Vente Ajustée
- Vente Persuasive

PLAN DE VENTE

- Ajustée
- Persuasive

LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

- 4 principes fondamentaux
- Favoriser le dialogue
- Savoir convaincre
- Le Non verbal
- Le langage parlé

JEU DE RÔLES ET DÉBRIEFING

- Exercice sur le prix de Pétrole
- Exercice Sally Soprano

INTERFORMAT

20 rue Hippolyte Foucault - CS 72137 – 72021 LE MANS CEDEX 2

Tél. : 02.43.40.83.40 – Fax : 02.43.40.83.41

interformat72@interformat.fr

INTERFORMAT

Technopôle – Bât.L – 2 rue Albert Einstein – 53810 CHANGÉ

Tél. : 02.43.56.05.05 – Fax : 02.43.56.47.66

interformat53@interformat.fr