

Clefs de la vente et de la négociation commerciale

Pour plus de plaisir à vendre

Lieu : ABP Consulting - Nice Ouest quartier Méridia (formation également réalisable dans les locaux de l'entreprise sur Carros, Monaco, Sophia Antipolis, Cannes, Toulon, Marseille)

Public : Tout public en situation commerciale ou de vente, créateurs ou chefs d'entreprise.

Objectifs

Cette **formation professionnelle en Vente** permet de :

- Développer son chiffre d'affaires
- Maîtriser les outils du pilotage commercial
- Développer sa connaissance de la **vente** (découverte, objections, argumentation...)
- Maîtriser **samotivation** et sa **confiance en soi** à l'image d'un sportif
- **Prendre plaisir** au quotidien dans la vente
- Anticiper, planifier et prioriser ses **actions commerciales**
- Construire son plan d'action commercial et plan de vente

Vous vous demandez peut-être :

- Comment être un meilleur **vendeur** ?
- Comment être un **commercial** efficace et performant ?
- Quelles sont les bonnes **techniques de vente** ?
- Comment réussir une **négociation commerciale** ?
- Comment décrocher un gros **contrat** ?
- Que faire face à un mauvais **Chiffre d'Affaire** ?
- Comment **vendre** et augmenter ses ventes ?
- Comment **motiver** efficacement?

Vous souhaitez donc :

- **Augmenter votre Chiffre d'Affaire** et dynamiser vos ventes ?
- **Mieux communiquer** pour mieux vendre ?
- Développer votre **relation client** et votre négociation commerciale ? (B to B, B to C, en clientèle ou en magasin)
- Savoir comment **répondre aux besoins de votre clientèle** et comment satisfaire vos clients ?
- Anticiper, planifier et construire votre **plan d'action commercial** ?

En suivant cette formation, vous apprendrez à **développer votre chiffre d'affaire**, mais aussi à déceler les secrets de votre client, à faciliter le contact client, et à affiner vos stratégies commerciales, de vente, et de négociation.

Cette **formation commerciale est disponible sur Nice**. Elle peut aussi être organisée en Intra-entreprise sur **Monaco, Sophia-Antipolis, Cannes, Antibes, PACA (Marseille, Toulon)**.

Programme

- La **Communication** dans la vente
 - Comment **renforcer son charisme** et sa posture
 - Confiance en soi et préparation mentale: se préparer à conquérir son client à l'image d'un sportif
 - Le **vocabulaire commercial positif**
 - Les risques d'une mauvaise écoute
 - **Communiquer** sur le bon canal.
 - Methode 4C : Une vraie méthode afin d'adapter sa communication au client
 - Argumenter en fonction des parties en présence
- L'écoute active & **la découverte du client**
 - **Commercial** ou **Coach** de clientèle ?
 - Décrocher un rendez-vous prospect par téléphone
 - Etablir **le bon contact**
 - Découvrez le secret des **commerciaux** qui savent s'adapter à leur client.
 - Mettre son **client** en vedette
 - **DECOUVRIR son client** (B to B, B to C, en clientèle ou en magasin)
 - Présenter des arguments sur son produit avec talent
 - **La prise de parole en public** ou en individuel
 - Captivez votre auditoire
- Traiter les **objections** et les freins du client:
 - Les freins et les objections du client: (c'est cher; c'est trop tôt; nous avons déjà un...)
 - **Répondre aux objections** et s'en servir
 - Réaliser une conclusion naturelle
 - **Oser conclure sa vente**
 - Verrouiller et sécuriser sa vente
- Les outils pour une **organisation efficace**
 - Fiches, Fichiers, rapports
 - Bâtir un plan d'action commercial motivant

Cette **formation professionnelle Commerciale** s'adresse aux salariés, demandeurs d'emploi, chefs d'entreprise et se déroule sur **Nice** en inter-entreprises. Nous pouvons animer cette formation sur **Monaco, Sophia-Antipolis, Cannes, Carros (06)**, ainsi qu'à **Toulon (83)** et à **Marseille (13)**.