

## 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.
    - Méthode 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)**.