

La VENTE pour CADRES NON COMMERCIAUX

PUBLIC Cadres en charge de responsabilités commerciales sans expérience préalable de la vente (Marketing, SAV, Administration des ventes, Logistique, Finance...). Ingénieurs et cadres non commerciaux qui interviennent dans la relation commerciale de manière occasionnelle.

OBJECTIFS Cette approche pratique offre un cadre de découverte idéal des méthodes et des principes essentiels de la vente et de la négociation pour ceux qui sont confrontés aux clients. Optimiser sa collaboration avec les services commerciaux dans l'intérêt des clients et de l'entreprise. Les nombreux exercices tirés si possible de cas pratiques permettent aux participants d'appliquer et de tester immédiatement leurs acquis.

DURÉE 2 jours

PROGRAMMES

- Mieux se connaître pour développer son efficacité commerciale : son comportement face à un client,
- Créer un climat de confiance,
- Les outils d'une bonne communication pour privilégier une relation « gagnant-gagnant »,
- Comment recueillir les informations commerciales : le questionnement,
- Les motivations de chaque type d'acheteur,
- Les comportements à adopter face à chaque style,
- Mettre en relief son argumentaire,
- Surmonter les objections avec calme et concision,
- Les différents types de conclusions,
- Développer le relationnel dans la vente,

DYADE FORMATION