



RENFORCER SON IMPACT COMMERCIAL

Objectifs de la formation :

- Maîtriser votre image et votre crédibilité
- Renforcer votre impact en entretien de vente. Vous découvrirez les techniques de communication et de persuasion qui vous permettront de conduire le client vers la signature d'une affaire dans les conditions que vous recherchez.

Programme:

Identifier vos réactions face à vos clients :

- Mesurer votre assertivité.
- Savoir repérer les comportements inefficaces en entretien et leurs conséquences.
- Déjouer les pièges de la mécommunication.

Oser dépasser vos craintes, vos appréhensions :

- Découvrir vos " croyances " limitantes " et messages contraignants.
- Oser vendre le prix affiché.
- Transformer les objections en arguments.
- Travailler en environnement hostile.

Développer votre image et votre crédibilité :

- Connaître et reconnaître vos qualités.
- Identifier vos limites.
- Utiliser les techniques de réassurance.
- Se préparer mentalement.
- Adopter l'attitude d'un " winner ".
- Utiliser des techniques pour projeter une image de crédibilité.

Argumenter de façon persuasive et assertive :

- Affirmer vos intentions.
- Rassurer votre client.
- Utiliser le recadrage positif.
- Utiliser le bon canal de communication.
- Eviter au doute de s'installer.

Oser vous affirmer face à vos clients :

- Savoir répondre posément à une critique.
- Traiter efficacement les objections.
- Prononcer un refus acceptable par le client.
- Pratiquer " l'anti-vente ".



Influencer votre client :

- Donner envie et faire adhérer à sa cause.
- Satisfaire ses besoins psychologiques.
- Faire du lobbying.
- Développer votre capacité de persuasion.
- Vous rendre sympathique et incontournable.
- Prendre l'ascendant en douceur.

Public concerné :

- Commerciaux.
- Managers commerciaux.
- Vendeurs.
- Consultants et techniciens avant-vente.

Méthode pédagogique :

Les cours tiennent compte des acquis et des capacités d'assimilation des participants. Le formateur a pour mission de répondre à la demande de façon permanente et individualisée.

Tout au long de la formation, le formateur alterne entre théorie, démonstration et pratique.

Mise à disposition de tout le matériel dédié à cette formation.

Intervenants :

Formateur spécialisé dans la négociation commerciale requérant un minimum de trois années de pédagogie appliquée dans la formation.