

Négocier et convaincre

Code DEVCO 5

Collectif

Distanciel



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Décrire les étapes d'un entretien de vente.
- Préparer une négociation et défendre sa marge.
- Utiliser les techniques pour traiter efficacement les objections.

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Construire des argumentaires commerciaux
- Conduire un entretien de négociation
- Conduire un entretien de vente

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Préparation et techniques de vente

- Préparer la négociation : créer une atmosphère d'échange propice à la négociation
- Initier une grille de négociation.
- Construire un argumentaire.
- Définir la meilleure solution de repli.
- Déetecter les besoins et identifier les leviers de l'autre partie.
- Identifier les étapes de l'entretien de vente.

Gérer les Objections et Clôturer

- Décrire les techniques pour déminer les objections.
- Négocier le prix et les délais, défendre sa marge.
- Mettre en pratique des jeux de rôles basés sur des scénarios réels d'objections.

MÉTHODES/MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.

Collectif

Distanciel

Public

- Créateurs / repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain BINTSAMOU alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 560 euros

Financement

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans

formation@bge-terresdeloire.fr

02 18 88 93 54