

Négocier et convaincre

Code DEVCO5

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.
- Détecter 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
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates 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 €



Autres financements

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
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



02 18 88 93 54



formation@bge-terresdeloire.fr