

NEGOCIATION

Développer et gérer

Une performance durable

Un portefeuille client/prospect



06.59.95.15.02

patriciawhitworth59@gmail.com

Négocier, c'est l'art de dialoguer et de découvrir ce que recherche le partenaire afin de déboucher sur un accord aux intérêts communs. Pour atteindre cette finalité, il faut choisir un type de communication et un type de négociation.

L'intérêt est de développer les compétences de négociation des collaborateurs, pour une meilleure gestion de la performance et pour faire évoluer le chiffre d'affaire, dans un climat d'engagement, de volonté, d'ambition professionnelle sereine et positive.



06.59.95.15.02

patriciawhitworth59@gmail.com

STRATEGIE POUR L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

Décoder les objectifs

Traduire ses objectifs en action

Planifier l'atteinte de ses objectifs

Prioriser et corriger les actions

Mise en pratique

Exercices sur des cas réels



06.59.95.15.02

patriciawhitworth59@gmail.com

DEFINIR LE BESOIN DU CLIENT

MAITRISER LA PRISE DE RENDEZ VOUS

Historique

Activité sur le secteur

Chiffre d'affaire

Concurrence

Tarifs

Maitriser la prise de rendez vous :

Trame

Objectifs

discours



06.59.95.15.02

patriciawhitworth59@gmail.com

MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE

Revoir les différentes techniques de vente :

Soncas

Soncas cap

CROC

CRAC

4/20

.....



06.59.95.15.02
patriciawhitworth59@gmail.com

ETAPES DE LA NEGOCIATION

Préparation efficace

Introduction gagnante, mise en confiance

Découverte active

Reformulation et implication

Présentation d'une offre et argumentation

Traitement des objections

Conclusion de la vente

Prise de congés et consolidation de la relation

Fidélisation

Auto-analyse



06.59.95.15.02

patriciawhitworth59@gmail.com

Je travaille mon profil de collaborateur agile Je sais rendre compte de mon activité

Ecoute active

Curiosité

Leadership

Confiance en soi

Esprit d'équipe

Assertivité

Rendre compte de mon activité



06.59.95.15.02

patriciawhitworth59@gmail.com