



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

## C19-7 Développer votre pouvoir de négociation commerciale

PUBLIC	Porteurs de projet de création / reprise d'entreprise Entrepreneurs Etudiants
PRE-REQUIS	Pas de prérequis
DUREE	7 h
NB DE PARTICIPANTS	5 minimum 15 maximum
CONDITION D'ACCESSIBILITE	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
TARIF	245€ nets de taxe (possibilité de financement avec le CPF)
DELAI D'ACCES	Calendrier trimestriel
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtriser les étapes de l'entretien de vente</li><li>• Connaître et adopter les bonnes postures lors des rendez-vous commerciaux</li><li>• Construire son argumentaire commercial</li><li>• Traiter ses objections métier</li><li>• Développer la notion de « relation client »</li><li>• Acquérir une méthode claire et précise pour optimiser le déroulement de son entretien commercial</li></ul>

CONTENUS	<p><b>MISER SUR LA PRISE DE CONTACT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Appréhender l'écoute active</li> <li>- Comprendre les motivations client</li> <li>- Déterminer la typologie client (SONCASE)</li> </ul> <p><b>PERFORMER DANS SON PLAN DE DÉCOUVERTE CLIENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Poser les bonnes questions</li> <li>- Construire son plan de découverte client</li> </ul> <p><b>MAITRISER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Construire son argumentaire commercial (CAP / CAB / AIDA)</li> <li>- Reformuler c'est mieux vendre</li> <li>- Valider c'est vendre</li> </ul> <p><b>TRAITER LES OBJECTIONS CLIENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lister mes objections métiers</li> <li>- Préparer la réponse aux objections</li> <li>- Maitriser la méthode de réponse aux objections</li> </ul> <p><b>CONCLURE ET EMPORTER LA VENTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir quand conclure la vente</li> <li>- Engager le client à l'achat</li> <li>- Verrouiller sa vente</li> </ul>
METHODES MOBILISEES	<p>Exercices, mise en situation...</p> <p>Support diffusé : Diaporama, vidéos ...</p> <p>Supports remis : Diaporama, Annexes et documents</p>
MODALITES D'EVALUATION	<p>Questionnaire en fin de formation et à J+1 mois</p>
INTERVENANT	<p>Jérôme Dubois dirigeant de D-ProCom</p>