



Institut de Formation
Consulaire
Ariège-Pyrénées

MIEUX NEGOCIER EN FACE A FACE « Perfectionnement aux techniques de vente »

Objectifs : <ul style="list-style-type: none">- Optimiser ses savoir-faire en apportant une parfaite maîtrise de l'ensemble des techniques d'écoute et de vente pour marquer des points sur le terrain de l'argumentation commerciale- Faire face aux objections et conclure positivement	Public visé : Vendeurs, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, représentants possédant une expérience du métier de la vente.
Pré requis : Expérience souhaitée du métier de la vente	Profil animateur : Formateur spécialisé intervenant pour le compte de la CCI Ariège
Méthodes pédagogiques : Etudes de cas concrets rencontrés dans les métiers des participants, échanges d'expériences, benchmarking de solutions, jeux de rôle acheteur/vendeur filmés suivis d'apports de méthodes et d'outils par le consultant expert.	Evaluation : Ecrite et orale (Démarche qualité de la CCI)
Organisation : (nous consulter pour un stage au sein de votre entreprise – INTRA -)	
Lieu : Institut de Formation Consulaire Ariège Pyrénées (IFCAP) – Quartier Saint-Antoine - 09000 SAINT-PAUL de JARRAT	
Durée : 3 jours (21 heures)	
Coût : 840.00 € / personne en inter-entreprises	
Effectif minimum : 4 personnes (si ce stage est organisé en inter-entreprises)	

PROGRAMME (*)

1. Connaître l'entreprise cliente et ses besoins : <ul style="list-style-type: none">- Une bonne écoute : la clé pour une vente réussie- Analyser le circuit de décision d'achat- Les méthodes pour découvrir les besoins de l'acheteur et susciter le désir de changement	4. Présenter et défendre le prix et les conditions financières : <ul style="list-style-type: none">- A quel moment présenter le prix : comment faire le choix entre les 3 tactiques possibles.- Techniques pour présenter le prix de façon dédramatisée- Savoir relativiser le prix par rapport à l'enjeu pour le client- Les clés pour rendre le prix incontestable- Savoir présenter les frais annexes au client pour prévenir toute contestation ultérieure
2. Etablir rapidement une communication de qualité : <ul style="list-style-type: none">- Se préparer, définir un objectif, un plan, des questions clé- Avoir une présentation vendeuse de sa société- Les techniques pour créer les conditions du dialogue avec le client- Utiliser les questions factuelles et d'implication pour identifier les besoins	5. Répondre à l'objection : « c'est trop cher » : <ul style="list-style-type: none">- Identifier le pourquoi de l'objection. Les inquiétudes classiques du client face au prix- Recadrer et diminuer l'objection- Construire et maîtriser un argumentaire parfaitement rôdé pour répondre à l'objection
3. Construire son offre, la valoriser, argumenter : <ul style="list-style-type: none">- Exprimer les caractéristiques du produit et de l'offre en bénéfiques pour l'entreprise cliente- Les règles fondamentales pour bien argumenter, convaincre et obtenir des « oui » successifs- Identifier les arguments les mieux adaptés aux différents interlocuteurs- Créer un argumentaire de vente et le développer- Techniques pour traiter les objections et les utiliser pour vendre	6. Comment conclure pour vendre ? : <ul style="list-style-type: none">- Techniques pour conclure une vente et emporter la décision- Consolider sa visite en préparant le prochain entretien

(*) Ce programme est donné à titre indicatif et peut être adapté en fonction des besoins des stagiaires participant à cette formation

IFCAP Service Emploi Formation Quartier Saint-Antoine 09000 SAINT-PAUL de JARRAT Tél : 05 61 02 03 43 Mél : emploi-formation@ariege.cci.fr Site : www.ifcap.cci.ariège.fr	Contact : Madame Maryline HUAULT Assistante Emploi-Formation
Siret : 180 900 011 00016 – N° Déclaration activité : 73 09 P0001 09 NAF : 9411 Z	

Quartier Saint-Antoine – 09000 Saint-Paul-de-Jarrat • Tél. : 05 61 02 03 40 • Fax : 05 61 02 03 30

un centre de formation

@ : ifcap@ariege.cci.fr • <http://ifcap.ariège.cci.fr>



N° de déclaration d'activité : 7309 P 0001 09 - SIRET : 180 900 011 00016
NAF : 9411 Z - TVA Intra : FR 80 180 900011

