

Les clés de la vente et de la négociation

Référence : 1GEM_ventnego_01
Prix : 750 euros TTC

En bref

Sans parfois vous en rendre compte, vous devez vendre toute la journée, car une idée, c'est comme un produit ou un service : cela se "vend". Votre succès professionnel dépend étroitement de votre capacité à défendre votre point de vue, à transmettre votre enthousiasme, à orienter l'opinion de vos interlocuteurs vers les solutions que vous privilégiez. Or, on ne naît pas avec du charisme ou de l'influence personnelle. Convaincre, cela s'apprend.

Ce programme original se propose de vous initier aux secrets des meilleures méthodes de persuasion et de vous entraîner à les pratiquer.

A qui s'adresse cette formation ?

- A toute personne souhaitant comprendre les techniques et développer son art de persuasion
- Aux responsables d'équipe ou chefs de projet devant convaincre leur organisation sur des sujets impliquant des processus complexes de décision
- A toute personne devant mener des ventes ou négociations à fort enjeu, impliquant plusieurs niveaux de décision

Les points forts

- Une méthode internationale, connue en France sous le nom de « Spirale », ayant fait l'objet de budgets de recherche considérables et a été testée avec succès auprès de dizaines de milliers de vendeurs et négociateurs de haut niveau.

Le déroulé de la formation



Une formation-action d'une durée de trois mois comprenant :

- 10 sessions de formation en ligne d'une heure chacun
- Un autodiagnostic de connaissances et de pratiques avant et après la formation
- L'accompagnement d'un tuteur pédagogique à distance
- Un certificat thématique délivré à l'issue du parcours

Le contenu

Sessions de formation en ligne :

- Mieux comprendre la situation de son prospect
- Motiver son prospect par les problèmes à résoudre
- Accroître la motivation du prospect par les questions d'implication
- Maîtriser la vente de grands projets grâce à un cas concret
- Stimuler l'intérêt grâce aux résultats espérés
- Adapter son argumentation aux besoins explicites
- Déterminez votre style de négociation
- Sortir de la négociation - marchandage
- Comprendre la méthode des gains mutuels
- Préserver un bon relationnel
- Préparer une négociation

Pour aller plus loin

- [Les clés de la communication interpersonnelle](#)
- Les clés du marketing