

Réussir ses ventes

Référence : 2GEM_Reusvent_01
Prix : 3170 euros TTC

En bref

La vente est un processus complexe, qui repose sur de nombreuses qualités et savoir-faire de la part des équipes de vente. Vendre suppose également de se fonder sur une démarche structurée s'appuyant sur des séquences logiques encadrant l'entretien de vente.

Ce programme propose de maîtriser les incontournables de la vente et de la négociation pour optimiser l'efficacité opérationnelle des équipes de commerciaux. Il s'appuie sur des techniques et pratiques éprouvées par les meilleurs professionnels : celles-ci permettent de conduire efficacement l'entretien de vente et l'entretien de négociation, tout en instaurant une relation de confiance avec le client.

A qui s'adresse cette formation ?

A toute personne souhaitant reconnaître les meilleures techniques de vente et renforcer sa capacité à négocier.

Les points forts

- Une méthode reconnue au niveau mondial comme la méthode la plus efficace en matière de négociation
- Une formation éprouvée auprès de dizaines de milliers de personnes de toutes cultures

Le déroulé de la formation



Une formation-action d'une durée d'un an comprenant :

- Une trentaine de sessions de formation en ligne d'une heure chacune
- Un autodiagnostic de connaissances et pratiques avant et après la formation
- L'accompagnement d'un tuteur pédagogique à distance
- 3 heures de coaching par un professeur de l'ESC Grenoble
- Un examen sur table, dans un centre certifié
- Un certificat en management délivré à l'issue du parcours (sous réserve de réussite à l'examen)
- L'accès pendant un an à la bibliothèque de contenus en ligne de l'ESC Grenoble
- L'inscription en tant qu'Anciens de l'ESC Grenoble

Le contenu

3 programmes complets de formation en ligne :

■ Les clés de la vente et de la négociation

- 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

■ Les clés de la communication interpersonnelle

Identifier son style de communication
Qu'est ce que le filtre de la perception?
Prendre conscience des différents registres de communication
Pratiquer l'écoute active
Développer son empathie
Développer son argumentation
Utiliser le questionnement
Utiliser la reformulation
Bien préparer sa prise de parole
Captiver l'attention de son auditoire
Maîtriser les supports de présentation

■ Les clés du marketing

Qu'est-ce que le marketing?
Étudier son marché
Comprendre le comportement du consommateur
Segmenter son marché
Qu'est-ce qu'être orienté client ?
Qu'est-ce que le marketing-mix?
Analyser son produit
Définir sa politique de prix
Comprendre les notions-clés de la distribution
Comprendre les fondements de la communication
Comprendre les règles de la publicité
Définir un positionnement

|| Pour aller plus loin

A paraître :

- Lancer un nouveau produit
- Négocier avec des partenaires financiers