

Techniques de vente et de négociation

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

LMC
Luc Monnereau
06.21.06.36.69
contact@mylmc.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3
européen)

Conditions d'accès :

TRAVAILLER DANS LE COMMERCE

Prérequis pédagogiques :

TRAVAILLER DANS LE COMMERCE

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Se perfectionner à la négociation commerciale et aux techniques de vente Maîtriser les techniques d'achats des acheteurs professionnels pour y faire face Influencer ses interlocuteurs, traiter les objections, conclure une vente par la négociation, convaincre et vendre

Contenu et modalités d'organisation

Marketing relationnel Construire et cimenter la relation La communication non verbale Les 4 x 20 Adapter sa stratégie d'entretien Influencer ses interlocuteurs & désamorcer les litiges La méthode DISC et son utilisation dans la vente Techniques de vente et de négociation Les étapes de l'entretien de vente La prise de rendez-vous par téléphone Se connaître soi-même pour mieux négocier Les techniques de négociation d'un acheteur professionnel Réussir son pitch commercial Les 7 techniques de négociation et savoir définir un objectif de négociation La négociation intégrative et la négociation distributive Les techniques de questionnement L'identification du niveau de motivation du prospect L'argumentation impactante Le traitement des objections La conclusion de l'entretien de vente Les 10 recommandations pour être un top négociateur Le jeu de rôle de la vente Les 7 péchés de la négociation et comment ne pas y succomber

Commentaires sur la durée hebdomadaire
formations peuvent se réaliser à distance

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges Les

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Pour aller + loin : notre formation Maîtriser sa communication interpersonnelle et son leadership

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00504415	du 01/07/2024 au 31/07/2025	Bordeaux (33)	LMC		Non éligible	