

# Ajuster son discours et conclure - FFNGC3

**Code produit :** FFNGC3

**Niveau :** Perfectionnement

**Modalité :** Classe virtuelle

**Durée (en heure) :** 2.5

**Tarif :** 250,00 € HT

**Eligible DDA :** oui

**Public :** entrepreneurs, commerciaux, ingénieurs commerciaux, assistants commerciaux, vendeurs débutants ou expérimentés

**Prérequis :**

aucun

## Objectif

- Gagner en finesse et garder la tête froide

## Programme de la formation

- Découvrir et identifier les besoins du client
  - Mener une phase de questionnement
  - Ecouter activement
  - Maîtriser les techniques de reformulation
- Présentation de l'offre commerciale personnelle
- Négocier et garder le contrôle de l'entretien
  - Méthodes de présentation du prix
- Conclure
  - Quand conclure ?

- Mots magiques
- Signaux d'achat
- Prise de congé

## **Moyens d'évaluation**

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

## **Méthodes pédagogiques**

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.