

FFNGC3 – Ajuster son discours et conclure

Code produit : FFNGC3

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif : 0

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 2022 AF2A. Tous droits réservés.