

Se préparer et bâtir son argumentation - FFNGC2

Code produit : FFNGC2

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

- Etre prêt et efficace lors de la négociation commerciale
- Adopter une bonne argumentation

Programme de la formation

- Préparer l'entretien
 - Identifier le but de l'entretien
 - Connaître son client
 - Gérer les motivations
 - Anticiper les freins
- Préparer une offre adaptée
 - Connaître la méthode B.A.C.
 - Préciser le bénéfice client

- Valoriser les avantages client
- Différencier votre offre / service
- Savoir répondre aux objections
 - Connaître les différentes attitudes objectrices du client
 - Utiliser la méthode C.R.A.C. afin de répondre à l'objection
 - Ne pas se laisser déstabiliser

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.