DÉJOUER LES PIÈGES DES COMMERCIAUX

Durée de la formation :
2 jours

Tarif intra :
6590 € HT / groupe

Tarif inter :
1590 € HT / personne

Déjouer les pièges des commerciaux

Les techniques et modes de commercialisation ne cessent d'évoluer et il est indispensable de connaître un minimum les stratégies des commerciaux afin de ne pas se faire avoir et être perdant. Le plus l'on acquiert de l'expérience, le plus facile il sera de déjouer les plans de ces derniers mais il ne faut jamais cesser d'être vigilant et toujours garder le contrôle des échanges.

Objectifs de la formation

- Analyser la stratégie commerciale son interlocuteur
- Identifier les techniques et leurs ficelles pour pouvoir déjouer les pièges

Programme de la formation

JOUR 1 :

Déterminer les principaux objectifs de son interlocuteur

- Reconnaître et assimiler la stratégie du commercial en face de vous
- Les différents profils de commerciaux
- La relation commercial / acheteur
- Se préparer à l'entretien

Préparer et gérer le rendez-vous

- Définir sa tactique et la défendre, ne pas changer d'horizon
- Trouver la faille dans le dossier fournisseur
- Définir les objectifs, la stratégie de l'entretien et le plan d'action
- Savoir s'imposer
- Connaître et poser les bonnes questions

JOUR 2 :

Construire une stratégie gagnant-gagnant

- Connaître pour reconnaître les signaux de vente
- Reformuler les offres du commercial selon sa stratégie
- Déterminer les points négociables et ceux sans négociation possible (critères rédhibitoires)
- Obtenir une contrepartie pour chaque concession

Conclure et fidéliser la relation

- Savoir verrouiller les conclusions et ne pas revenir en arrière
- Savoir conclure et signer

Prérequis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

- Responsable de service
- Acheteur débutant
- Dirigeant
- Toute personne en relation avec les commerciaux souhaitant connaître les stratégies et techniques de ventes afin d'anticiper et déjouer les pièges

Pédagogie

Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation

Intervenant :
Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie

Supports de formation remis :
Support de formation et corrigés des exercices

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant