



## VENTE & NÉGOCIATION

### Vendre plus et mieux, négocier efficacement

Apprendre et maîtriser les 5 étapes (contact-découverte-argumentation - envie-conclusion) du processus de vente et négociation - Optimiser la prospection - Renforcer son attitude positive - Gérer efficacement les objections.

#### PROGRAMME

#### Maîtriser les 5 étapes-clé du processus de vente : (contact - découverte - argumentation - envie - conclusion)

Capter l'attention et créer un bon climat

Ecouter le client et poser les bonnes questions

Différencier le besoin immédiat de la motivation profonde

Soigner son argumentation par le choix des caractéristiques, avantages et preuves.

Susciter l'envie

Conclure avec éthique

#### Développer son fichier clients

Prospecter efficacement

Maîtriser le téléphone

Utiliser efficacement le marketing digital

Renforcer sa prospection

#### Renforcer son savoir-être

Mieux gérer son temps en le consacrant au maximum aux actions commerciales

Résister au stress des objectifs à atteindre

Renforcer son attitude constructive et sa perception positive des situations

Travailler avec une réelle déontologie

Favoriser la qualité du lien avec son prospect/client

#### L'après-vente fait vendre

Traiter positivement les réclamations

Fidéliser la clientèle pour augmenter son Chiffre d'Affaires

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Connaître et pratiquer le processus de vente
- Optimiser la prospection commerciale
- Maîtriser les méthodes et outils adaptés à chaque étape de la vente pour conclure
- Expérimenter et développer ses capacités de conviction
- Continuer à progresser sans cesse

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

#### Durée en formation individuelle :

4 séances de 4 heures soit 16 heures

#### Durée en formation collective :

32 heures de formation réparties sur 4 séances et demi-espacées

#### Tarifs de la formation :

Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS : aucun**

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'apport théorique représente 20 % du temps, la pratique 80%

Chaque participant est impliqué dans un processus très actif. Les idées et techniques proposées sont issues de la pratique et adaptées à chaque contexte particulier. Vente en magasin, vente de services et de conseils, vente itinérante

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques,

des échanges sur leurs pratiques professionnelles

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, ouvrages, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur entre les séances

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

#### Public concerné

Hommes et Femmes : directeurs commerciaux, ingénieurs commerciaux, consultants, débutants et confirmés, et toute personne souhaitant accroître son efficacité commerciale

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

Joël Licciardi

06 85 83 68 41

joel@licciardi-formation.com

Entretien préalable avec chaque participant et avec le prescripteur s'il y'a lieu

Séance de préparation de 2 heures

Envoi d'un programme, d'un devis

Après validation du programme et du devis, envoi d'un contrat ou d'une convention de formation

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à la formation.