

Durée : 2 jour(s)

## Objectifs

- Comprendre les freins à la vente pour mieux les lever
- Adapter le marketing opérationnel à la difficulté, actualiser les techniques de vente

## Pré-requis

- Commerciaux, vendeurs, technico commerciaux  
Posséder une expérience dans la vente est un plus

## Plan de cours

1. Connaître les éléments de la négociation
  - Définition et enjeu d'une négociation
  - Différents contextes d'une négociation
  - Nos comportements
  - Préparation d'une négociation
2. Réussir ses entretiens
  - Franchir les barrages
  - Obtenir des rendez-vous : les techniques pour réussir
  - Susciter l'intérêt dès le début de l'entretien
  - Aiguiser son accroche
  - Questionner, argumenter et convaincre
  - Traiter efficacement les objections et situations difficiles
  - Conclure et remporter l'accord du client
3. Déterminer les principaux axes de progrès par participant