

VENDRE ET NÉGOCIER À DISTANCE : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

MV113

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Adopter sa posture à la négociation à distance • S'approprier les meilleures pratiques en conf call • Négocier aussi efficacement qu'en présentiel, voir mieux • Atteindre ses objectifs commerciaux en développant son écoute et en musclant son argumentation

Profil Stagiaire(s)

Cette formation Commerciale s'adresse à tout collaborateur utilisant le digital (Zoom, Teams, ...) dans ses négociations vente ou achat

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis



PROGRAMME

A distance, ce n'est ni pire, ni mieux, c'est différent !

Adopter sa posture à la négociation à distance

S'adapter au contexte et adopter les nouvelles règles et codes

Se rassurer : comment réagir quand la technique vous trahit ?

- . prise en main des outils
- . les trucs et astuces

Choisir le support adapté : booster ses présentations

Adopter le bon process commercial :

- . Planifier, Pré-conditionner, Préparer, Négocier, Suivre

Développer son écoute commerciale

Pratiquer l'écoute active, la reformulation et le questionnement

Définir son profil de communicant : se connaître pour progresser

Repérer les signaux non verbaux

Comprendre le point de vue client

Synthétiser, organiser et gérer le suivi

Convaincre en s'adaptant à son profil et à son SONCAS pour répondre aux objections client

Nouer une relation proche, même à distance

Muscler son argumentation pour maintenir l'attention

Remuscler ses arguments

Soigner sa préparation pour être percutant

Repenser son Storytelling et son Pitch : être bref et concis

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

14 - 15 oct. 2021 : Paris / A
Distance

9 - 10 déc. 2021 : Paris / A
Distance

7 - 8 mars 2022 : Paris / A Distance

19 - 20 mai 2022 : Paris / A
Distance

24 - 25 oct. 2022 : Paris / A
Distance

15 - 16 déc. 2022 : Paris / A
Distance

VENDRE ET NÉGOCIER À DISTANCE : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

MV113

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

COMPETENCES VISEES

Cette formation Négociateur à Distance permet de :
S'approprier les meilleures pratiques en conf call
Négocier aussi efficacement qu'en présentiel, voir mieux ?
D'atteindre ses objectifs commerciaux

EN SAVOIR +

Le + Pédagogique

Cette formation Relation Client est basée sur une pédagogie active très participative et ludique où de nombreux exercices pratiques sont proposés.

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.