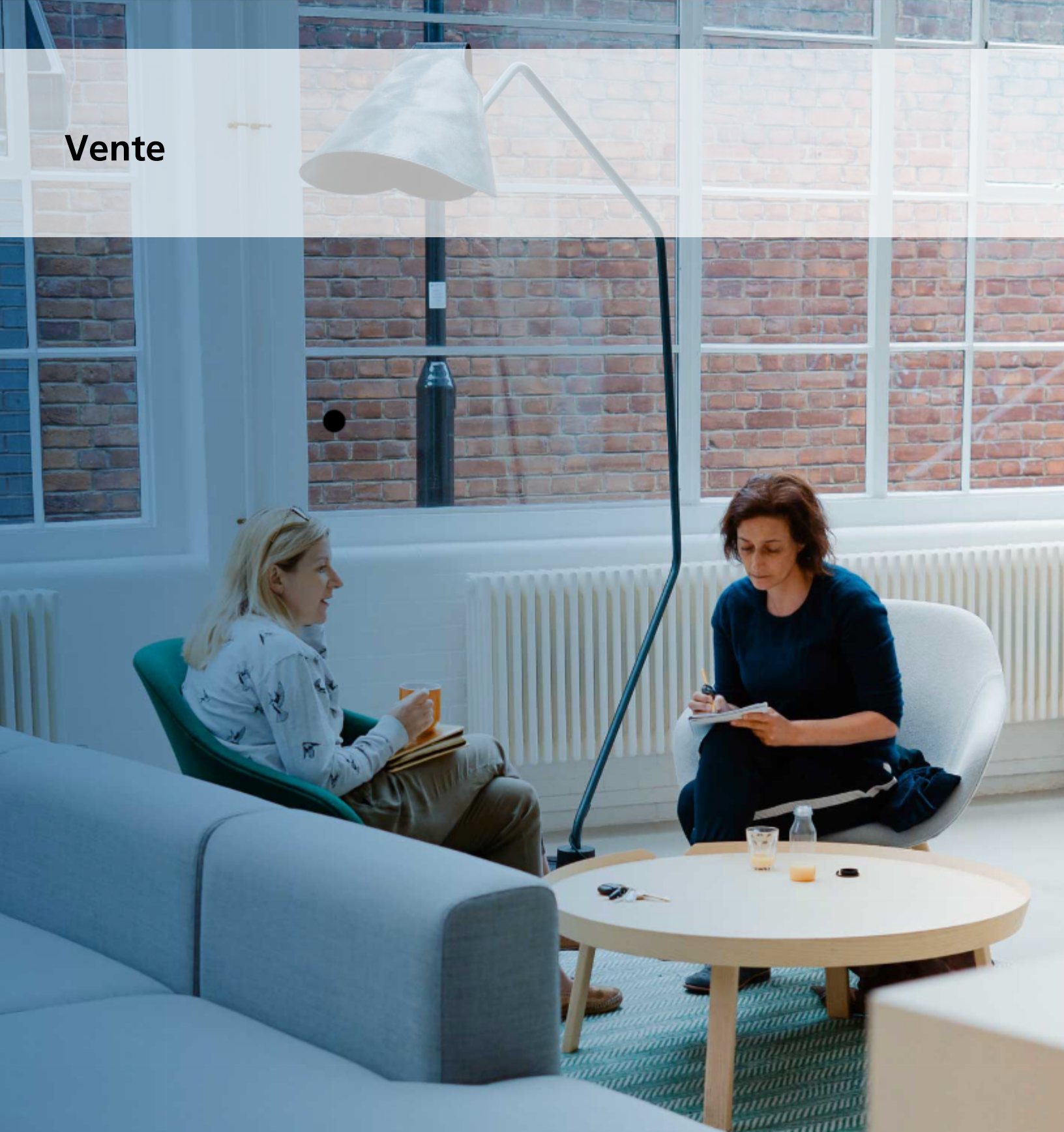


Vente



Vente

Acquérir une compréhension approfondie de vos clients, de leur entreprise, de leur stratégie et de leurs objectifs afin de vendre de la valeur. Maîtrisez les compétences d'influence et concluez avec confiance, afin d'obtenir les meilleurs résultats pour votre entreprise et celle de vos clients.

Présentiel ou distanciel

Aucun prérequis n'est nécessaire pour nos formations

📅 5 jours (40 heures) 🌐 French

🕒 5 mois

Vous avez déjà réussi à travailler dans la vente et vous aspirez à devenir un partenaire durable pour votre réseau. Vous comprenez l'importance de passer d'une approche ciblée, sans intervention, à la co-crédation d'une relation de travail avec vos clients.

- Comment allez-vous établir ces relations de confiance avec vos clients ?
- Quand votre expertise est-elle suffisante pour créer un partenariat à double sens ?
- Quelles compétences pouvez-vous améliorer, afin de négocier et de conclure en toute confiance ?

Devenez le premier contact de confiance pour vos clients. Commencez à entretenir une relation commerciale à long terme, mutuellement satisfaisante, avec vos clients existants.

Le paysage commercial est en train de passer de la vente de produits à la vente de valeurs. Dans ce programme, vous maîtriserez la transformation des arguments de vente uniques en raison d'achat uniques.

Distillant le meilleur des pratiques comportementales et des méthodes de formation, ce programme vous aidera à acquérir des compétences et des techniques essentielles dans diverses situations de l'entonnoir de vente.

Participants

- Commerciaux (fournisseurs, chargés de comptes, consultants, business développeurs, ingénieurs-conseils)
- Responsables de comptes

Après avoir suivi cette formation, vous serez en mesure de :

- Augmenter l'efficacité de votre gestion du pipeline en affinant votre compréhension des besoins des clients
- Identifier les décideurs et s'adresser à eux avec impact
- Traduire les besoins en propositions de valeur spécifiques au client
- Mener des négociations fructueuses et conclure l'affaire
- Développer et étendre le partenariat

Programme

Jour 1 : Comprendre le point de vue de l'acheteur

- Apprendre à lire entre les lignes afin d'accroître votre succès
- Transformer vos clients en ambassadeurs, soit des générateurs pro-actifs de pistes commerciales
- S'appuyer sur le pouvoir de l'écoute et du questionnement
- Maîtriser les éléments fondamentaux de la communication bienveillante afin de se connecter à l'autre
- Emergez dans des exercices pratiques pour améliorer vos compétences

Jour 2 : Construire la relation

- Communication : le fond n'existe pas sans la forme ; maîtriser les techniques pour capter l'attention et faire passer vos messages
- Déclenchez la curiosité et faites une bonne première impression
- Se préparer à impressionner
- Les 4 types de conversation-client : relation, possibilités, opportunités, accord
- Emergez dans des exercices pratiques pour améliorer vos compétences

Jour 3 : Définir l'opportunité et le besoin

- Rendez-vous client : les 3 étapes pour atteindre votre objectif
- Identifier les raisons uniques d'achat : mettre en évidence les bénéfices pour le client
- Faire des recommandations avec confiance et assertivité
- Traiter efficacement les objections et les transformer en opportunités
- Emergez dans des exercices pratiques pour améliorer vos compétences

Jour 4 : Négocier et conclure

- Apprendre à tirer profit de la concurrence, aider votre prospect/client à établir une comparaison objective et favorable
- Analyser votre réseau actuel afin de découvrir des opportunités cachées
- Gérer les négociations face à plusieurs interlocuteurs
- Conclure : détecter les signaux d'achat, remettre en perspective les différentes options possibles, gérer l'indécision, utiliser la « haute pression »
- Emergez dans des exercices pratiques pour améliorer vos compétences

Jour 5 : Devenir un partenaire de confiance

- La réclamation : comprendre et rassurer, trouver un terrain d'entente et surtout satisfaire
- Mener des conversations positives vers des solutions constructives ; l'apport des neurosciences
- L'entretien bilan / de partenariat : Les 3 étapes pour renforcer et élargir votre coopération
- Le networking : développer votre réseau existant pour créer de nouvelles opportunités de croissance
- Faites le point : donnez un feedback final et des conclusions de formation

Lieu



Lieu **Paris**
Mercure Paris Bercy
Bibliothèque
6 boulevard Vincent
Auriol
75013, Paris
France

Jours de formation 30 mai 2023
05 juil. 2023
12 sept. 2023
10 oct. 2023
07 nov. 2023

Langue Français

Prix EUR 4928 (HT)

S'inscrire →

Vente

<https://www.krauthammer.com/fr/programmes/vente>

© 2023 Krauthammer. All rights reserved

Conditions générales de prestation

<https://www.krauthammer.com/fr/modalites-et-conditions/>

Contactez-nous

Krauthammer international

7 Rue Meyerbeer - Spaces
75009, Paris

(+33) (0)1 44 69 60 00

info.france@krauthammer.com