

AUGMENTER LA COMPÉTITIVITÉ DE SON ENTREPRISE EN MAITRISANT LA NÉGO-VENTE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les techniques de communication adaptées à la vente.
- Savoir gérer une situation de relation commerciale.

PROGRAMME

3 séances de 7 heures

Séance 1 > Identifier et s'approprier des outils incontournables de la relation commerciale et de la négociation vente.

Séance 2 > Être capable de s'approprier la méthodologie des étapes clés d'une négociation bien menée.

Séance 3 > À partir des outils, méthodologie et points de repère appris préalablement, être capable d'appréhender avec empathie une négociation à la programmation neurolinguistique (PNL).

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des études de cas et des jeux de rôles.

