



Vente et
Négociation

PROSPECTION ET NEGOCIATION

OBJECTIFS DE FORMATION :

- Gagner en efficacité dans la gestion de votre Pipeline
- Gagner en efficacité commerciale
- Coopérer efficacement avec votre client

100 %
Présentiel

PUBLIC VISE :

Commercial, Business développeur, Key Account Manager, Chef de secteur, Responsable Grands Comptes, Ingénieur d'Affaires, Chargé de compte, Délégué commercial, Représentant commercial, Attaché commercial, VRP.

NOMBRE DE STAGIAIRES :

3 à 8 stagiaires

CONTENU PEDAGOGIQUE - PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Introduction : définition de la communication
Définir une coopération efficace avec son client
Comprendre le principe de perception et ses impacts en Vente
- Comprendre le modèle DISC pour mieux se connaître ainsi que son client
Présentation du modèle
Appréhender les 4 types de comportements de vos clients
Mise en pratique : S'auto-évaluer à partir du modèle DISC
- S'appuyer sur le modèle DISC pour développer une collaboration efficace avec votre client
Jeux de rôle : S'exercer en situation
- Identifier les adaptations de mode de communication efficaces pour chaque profil de client
Identifier les conditions essentielles à une coopération de qualité.

FORMATEUR :

Des consultants formateurs expérimentés accompagnant les Dirigeants et DRH dans le développement de la performance durable de leurs équipes et dans la transformation des organisations et de leurs cultures de management. Les consultants interviennent sur des missions de formation, de recrutement de managers, d'Assessment et de conseil en organisation et management. Ils sont certifiés DISC, PXT Select (recrutement prédictif) et GENOS (Intelligence émotionnelle)

> s'inscrire contact@synerteam.fr
> nous contacter au 04 74 16 01 73

MODALITES DE SUIVI ET DISPOSITIF D'APPRECIATION DES RESULTATS :

Evaluation formative en continu et quiz d'évaluation des connaissances en fin de formation

PROCHAINES SESSIONS :

Cf www.synerteam.fr

DUREE : 2 JOURS - 14H

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF HT :

Inter : 1400€/personne (session garantie à partir de 3 inscriptions)

LIEU :

Vienne (38200)
(Bureaux de Synerteam)

PRE-REQUIS NECESSAIRES POUR SUIVRE L'ACTION DE FORMATION

Aucun pré-requis nécessaire

MATERIEL REQUIS

Aucun matériel requis pour le/la stagiaire

MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Alternance régulière de la pratique et de la théorie

SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Il est remis aux stagiaires : un kit du participant (boîte à outils)

EN OPTION

2 entretiens d'accompagnement individuel de suivi
Prix : 150 € / entretien