

Inscription

Le client **EST MON AMI**

**... et un partenaire
dans la croissance
de mon entreprise !**



OBJECTIF

Réorganiser ses connaissances en termes de savoir-faire et de savoir-être en commercial
Créer du sens dans la relation vendeur-client derrière les obstacles apparents
Choisir sa posture, ses comportements en tant que vendeur et ne plus subir...
Innover dans son relationnel

PROGRAMME

Découvrir ou redécouvrir les pratiques des clients professionnels et particuliers

- les enjeux contradictoires chez un client, ses à priori négatifs éventuels vis-à-vis des vendeurs
- pourquoi il est si difficile d'obtenir des « oui » de sa part...

Connaître les nouvelles organisations d'un client professionnel aujourd'hui

- processus d'achat, leviers de progrès
- recherches, indicateurs utilisés, les tendances

Connaître la technique de l'échiquier utilisée par un acheteur professionnel

Lister et appréhender les tactiques d'un acheteur

- à l'ouverture de la négociation, pendant l'échange, lors de la conclusion
- connaître d'autres tactiques : la dévalorisation, les menaces, l'urgence, l'ultimatum, la demande de dernière minute...
- ne plus subir, savoir réagir

Mettre en pratique, s'approprier définitivement et au quotidien l'approche « SONCAS »

Mieux comprendre son client et son rapport au prix

LIEU

Hôtel Ibis-Châtelailon

HORAIRES

9h00 - 17h30 • 2 jours

ANIMATEUR

Stéphane MAITREHUT

FRAIS

80 € TTC (repas inclus)

DATES

LUNDIS 10 & 17 FÉVRIER 2014

INSCRIPTION JUSQU'AU

Lundi 03 février 2014