

# "5 cartes s'il vous plaît"



Vendre -> Techniques de vente -> Vente -> Processus de Vente - Partie 2

Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

vidéo



## Public concerné :

Toute personne qui mène des entretiens de vente

## Objectifs :

Vous voulez gagner en aisance dans vos négociations commerciales et concrétiser plus d'affaires ? Après cette formation de commercial vous saurez présenter une solution à un prospect en valorisant les avantages et bénéfices qu'elle représente pour lui.

Suite à cette formation professionnelle commerce vous saurez chiffrer la solution que vous proposez et argumenter tous les bénéfices de celle-ci par rapport aux attentes du client.

La solution produit / service ayant été validée, avec cette formation négociation vous allez apprendre à argumenter sur les avantages et bénéfices de l'ensemble de l'offre. Vous allez mettre en avant le produit - le financement - les assurances - les services. Vous maîtrisez alors la technique de vente globale.

Après cette formation business développer vous maîtriserez la négociation commerciale. Vous négociez en défendant vos marges par la technique des 80/20 et de la contre-partie.

## Durée :

2 heures

## Enjeu :

Convertir plus de prospects

## Pré-requis :

Avoir suivi le Module 1 "Questions pour un champion"

## Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présenciel : 10

Coût de la formation : prix HT

5 Vidéos : 2 heures 787 €

Coaching à distance 2h 297 €

Présenciel 2 jours -

frais de vie par jour :  
dîner & hébergement :

## Méthodes pédagogiques :

Vidéo + Coaching à distance

Accès libre & illimité au contenu vidéo

## Type de formation :

vidéo  
vidéo + coaching

Points forts Des contenus opérationnels immédiatement transposables dans votre quotidien pour un retour sur investissement

## Programme :

Présentation de l'offre : Après ce chapitre vous saurez : Présenter votre offre au client. Valoriser les avantages et bénéfices qu'elle représente par rapport au SONCASE du client.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Présentation et argumentation d'une offre

Chiffrage de la solution : Après ce chapitre de cette formation vente vous saurez valoriser votre chiffrage. Vous mettez en avant les avantages et bénéfices qu'elle satisfait dans leur globalité par rapport au SONCASE du client.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Argumentaires CAB / CAP

Négociation commerciale : à l'issue de ce chapitre de cette formation à la vente vous saurez comment négocier dans un esprit gagnant / gagnant. Vous saurez défendre vos marges en négociant par étapes et en argumentant sur les avantages de vos produits et services.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec

Engagement : Enfin, après cette formation vendeur conseil vous saurez comment pousser vos interlocuteurs à s'engager. La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Engagement avec mise en œuvre de la Contrepartie - le 50 / 50 - la Balance

**Programme :****Méthode d'évaluation des acquis :****Avantages ASERTIVO FORMATION :****Certification ASERTIVO FORMATION :**

Enregistré en Préfecture ss le n° 82420254842  
Validé DataDock et Certifié Qualiopi pour les  
organismes payeurs

**Formateur - Intervenant :**

**Fabrice GRAIN** Consultant-Formateur - Gérant de Asertivo depuis mai 2010

Après 20 ans dans la vente et le management B to C et B to B, forme et accompagne toute personne ou équipe qui souhaite développer son potentiel commercial ou managérial. Convaincu que la performance durable en entreprise passe par la qualité des relations et des interactions - est certifié au Process Communication Model®

**Certification du formateur :**

**ICPF**  
Certification **PRO**  
Formateur Expert



**ICPF**  
Certification **PRO**  
Consultant Agréé

**Dates de formation :**

Accès permanent 24 / 7

**Référence de la formation :**

"Vendre"

Réf

TECHVTE05-V

**Contact :**

ASERTIVO - Formation

Hélène

06 48 76 31 40

formation@asertivo.fr

**Les clients qui ont consulté cette formation ont également consulté :**

"Merci Patron"

"Communiquer"

Réf COACH01

"Un profil de star"

"Communiquer"

Réf LINKED01



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude en lien avec l'AGEFIPH. Merci de nous contacter. Notre réseau handicap peut également vous apporter les réponses que vous cherchez, nous vous mettrons en contact