

➤ **PROGRAMME :**

JOUR 1 :

- ✓ La vente avant la négociation / rappel de toutes les étapes d'un entretien de vente
- ✓ La préparation de la négociation
- ✓ Calibrer les arguments et traiter les objections
- ✓ Définir les arguments convaincants et les intérêts communs
- ✓ Définir les concessions et les contreparties
- ✓ Conclure la négociation en gagnant / gagnant



TOUT AU LONG DE LA JOURNEE : CAS PRATIQUES, EXERCICES ET MISE EN SCENE



JOUR 2 :

- ✓ Savoir traiter l'objection du prix
- ✓ Défendre son prix
- ✓ Savoir répondre à : « Vous êtes trop cher », « Vous êtes plus cher que votre concurrent »
- ✓ Vendre au juste prix et maintenir sa marge
- ✓ Comment conclure l'entretien ?



TOUT AU LONG DE LA JOURNEE : CAS PRATIQUES, EXERCICES ET MISE EN SCENE

