



PROGRAMME DE FORMATION

Technico-Commercial, Vente de Solutions

L'objectif de cette formation est de transmettre les outils nécessaires pour négocier et vendre une solution technico-commerciale.

PUBLIC : Professionnels, personnes en recherche d'emploi

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 3 à 10

PRÉ- REQUIS : Compétence commerciale

DURÉE : 2 jours

ORGANISATION :

- Délais : 1 à 2 mois après votre prise de contact selon la disponibilité des participants.

- Modalités : En présentiel

TARIFS : Nous consulter

INTERVENANT : M. Laurent FOUCAUD
Formateur en Vente et Marketing Industriel

MAIL : contact@aurigaformation.com

SITE INTERNET : www.aurigaformation.com

ACCESSIBILITÉ :

En cas de besoin d'adaptation particulier, veuillez nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Mobiliser des ressources pour préparer une négociation et vendre une solution
- Identifier les variables d'environnement du client
- Préparer une proposition d'une solution technico-commerciale
- Intégrer les données immatérielles comme clés à l'adaptation
- Découvrir l'art de la négociation à travers le projet du client
- Concrétiser la négociation

CONTENU DE LA FORMATION

1 -Créer un argumentaire

- Méthode SONCAS
- Les nouveaux arguments
- Mise en place de la relation client

2 - Moyens de réalisations

- Moyens et ressources
- Autonomie et responsabilité
- Création durable de valeur dans la relation client

3 - Préparer une négociation

- Fixer les objectifs
- Produire ou regrouper des supports techniques et commerciaux

4 - Communiquer, Conseiller, Négocier

- Découvrir le projet du client
- Cerner la problématique du client et ses attentes
- Repérer les motivations et les freins du clients

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

La formation alterne :

- Théorie
- Mise en situation
- Echanges et Exemples

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Ateliers
- Jeux de rôle

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

enquête de satisfaction à chaud