Commercialiser Diffuser

Conclure la vente - e.learning



Code FC 11 26 - Mise à jour 24/01/2023



Démarrage

Dbjectifs et savoir-faire attendus

oAdapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects.

oNégocier avec les clients sur les prix, les délais et les quantités.

oElaborer les propositions commerciales, des solutions de financement.

Contenu de la formation

oPrésenter le prix

- •Définir le moment adéquat à la présentation du prix ;
- Adopter une posture adaptée;
- •Connaitre et appliquer la méthode « Sandwich » de présentation du prix.

oDéfendre efficacement son prix

- •Mettre de l'impact dans votre communication face au client à l'annonce du prix;
- •Répondre aux objections de vos clients concernant le prix ;
- •Adopter des réflexes et des automatismes pour être mieux armés face aux acheteurs.

oRelancer une offre commerciale

- •Planifier des relances de manière efficace;
- Concevoir et utiliser un script de relance.

oPréparer une négociation

- •Définir des objectifs et une marge de négociation ;
- •Identifier la matrice de décision de vos acheteurs ;
- •Identifier les zones d'accord possibles.

oConclure pour vendre

- Définir les étapes de finalisation d'une vente;
- •Identifier le bon timing pour conclure une vente ;
- Accompagner et rassurer vos clients.

Rythme et organisation de la formation

1 rue Alfred de Vigny St. Hilaire de Loulay **85601 MONTAIGU VENDÉE**











Toute personne amenée à prospecter: commercial, vendeur, téléprospecteur, ...

Intra en entreprise : sur devis

Pré-requis Aucun prérequis.

(i) Conditions de réalisation

La configuration informatique minimale requise des postes des Apprenants pour accéder aux parcours e-learning est la suivante :

Configuration du poste informatique et du système d'exploitation:

- Processeur > 2 GHz dual core;
- 2 Go de RAM;
- Espace disque libre : 30 Go
- Résolution d'écran minimale: 1280 x 1024;
- Carte son et haut-parleurs ou casque audio recommandé
- Systèmes d'exploitation minimum: Windows 7 ou

Commercialiser Diffuser

Conclure la vente - e.learning



Code FC 11 26 - Mise à jour 24/01/2023

Modalités pédagogiques

Des vidéos courtes d'experts, appuyées par des animations à l'écran Des activités pédagogiques simples types QCM/Vrai-Faux/Glisserdéposer...

Des fiches de synthèse à la fin de chaque unité d'apprentissage qui résume l'essentiel des notions abordées.

Modalités d'évaluation

Des exercices de reformulation à la fin de chaque unité d'apprentissage.

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

supérieur

Navigateurs internet prenant en charge les Parcours elearning: Internet Explorer 10.0 ou supérieur, Edge, Chrome, Firefox, Opera, Safari 8.0 ou supérieur, Chrome.



Modes d'évaluations

Questionnaire à Choix Multiples



(i) La qualité Novéha

- > Taux de satisfaction des apprenants (2024): 96%
- Nombre total de salariés formés (2024): **1219**





