

PRÉREQUIS

Représentant, conseiller technique, vendeur téléphone, vous devez lors d'une demande de prix, préparer votre offre, la présenter, la défendre et en assurer le suivi.

OBJECTIF

- Élaborer des réponses adaptées aux demandes des clients.
- Présenter et défendre son offre.
- Suivre et négocier des offres faites à un client.
- Établir, suivre et renégocier des classements client.

PROGRAMME

- MODULE 1 Élaborer des réponses adaptées aux demandes des clients

- Analyser la demande d'un client :

- en posant des questions,
- en vérifiant des éléments à l'écran,
- à partir d'éléments d'appréciation personnelle,
- en décidant des critères éliminatoires.

- Élaborer une réponse adaptée à cette demande :

- en tenant compte des niveaux de rentabilité,
- en utilisant des remises additionnelles et/ou des prix adaptés au marché

- MODULE 2 Présenter et défendre son offre

A partir d'une demande d'effort de la part d'un client (prix, remise, effort sur une offre ...) :

- Préparer les éléments nécessaires à la négociation à l'aide d'un document prévu à cet effet,
- Présenter cette offre de sorte que le client ne se focalise pas sur les seuls éléments chiffrés.
- Défendre cette offre en utilisant une séquence efficace de négociation.

- MODULE 3 Suivre et négocier des offres faites à un client

Après avoir fait une offre à un client :

- Organiser un système de suivi des offres permettant de les relancer en temps utile,
- Relancer et renégocier ces offres auprès du client afin d'en optimiser les résultats.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Il est conseillé de réaliser cette formation en y intégrant les éléments constitutifs de la politique commerciale de la société.

MODALITÉS D'ÉVALUATION FINALE :

- A partir de la situation décrite d'un client, savoir lui faire une offre de prix adaptée puis la négocier en face à face.
- Simulation d'un entretien client pour défendre un devis

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 8
DURÉE : 3 jours
PRIX : 3600€ HT