



PUBLIC

VENDEURS,
COMMERCIAUX...OU TOUTE
PERSONNE NÉCESSITANT
DE MIEUX VENDRE.

PRÉREQUIS

AUCUN

OBJECTIFS DU STAGE

COMPRENDRE LE
MÉCANISME D'ACHAT POUR
BOOSTER SES VENTES.

DURÉE

3 jours

PÉDAGOGIE

FORMATION DISPENSÉE
PAR UN FORMATEUR
PROFESSIONNEL
SPÉCIALISÉ
PRINCIPALEMENT DANS LA

FORMATION RÉF. :

MIEUX VENDRE

 3 jours

 Partout en France

 Prise en charge OPCO : oui

Vous êtes un professionnel à la recherche d'une formation **Mieux vendre** ?
STAGE UP met à votre disposition toute son expertise technique et
pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Mieux
vendre** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs
compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant,
pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi
permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Mieux vendre** facilement et de

VENTE.

JEUX DE RÔLE, TABLEAU
MURAL ET DIVERS
SUPPORTS DE COURS
INTERACTIFS ET PAPIER.

FORMATION THÉORIQUE ET
PRATIQUE.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

TARIF : [Nous consulter](#)

 En intra sur une base de
3 participants

RENSEIGNEMENTS :
contact@stageup.fr

manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation Mieux vendre à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Contenu

COMPRENDRE ET ANALYSER LE FONCTIONNEMENT DES ACHETEURS

ÉVALUER LES DIFFÉRENTS TYPES D'ACHETEURS
COMPRENDRE LES PRÉROGATIVES DE L'ACHETEUR
SAVOIR SE POSITIONNER EN TANT QUE VENDEUR
CONNAITRE LE CYCLE DE L'ACHAT DANS L'ENTREPRISE

COMPRENDRE LA STRATÉGIE DE LA NÉGOCIATION DU POINT DE VUE DE L'ACHETEUR

COMMENT ENTRER DANS SON JEU ?
LES CONDITIONS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE POUR L'ACHETEUR
CONNAITRE LES OUTILS DE L'ACHETEUR
LE TABLEAU DE BORD ACHATS
LES DOCUMENTS ET PROCÉDURES TYPES DE L'ACHETEUR

PRENDRE CONTACT ET GÉRER L'ENTRETIEN

ADAPTER SON COMPORTEMENT EN FONCTION DU TYPE
D'INTERLOCUTEUR
DÉCOUVRIR LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION DE L'ACHETEUR
ANTICIPER SES OBJECTIONS POUR MIEUX RÉPONDRE À SES BESOINS

NÉGOCIER UN ACCORD « GAGNANT - GAGNANT »

ÉTABLIR LES POINTS D'ACCORD ET DE DÉSACCORD
DÉFENDRE SES POSITIONS PAR DES ARGUMENTS PERCUTANTS
OBTENIR UNE CONTREPARTIE À TOUTE CONCESSION

SAVOIR GÉRER L'ACHETEUR DIFFICILE

DÉJOUER LES TACTIQUES NÉGATIVES DES ACHETEURS
SAVOIR REBONDIR SUR DES « MENACES » D'ACHETEUR
COMMENT FAIRE FACE À L'ACHETEUR QUI MET LA PRESSION ?

CONCLURE ET FIDÉLISER L'ACHETEUR

DÉTERMINER LES SIGNAUX D'ACHAT DE L'ACHETEUR
REFORMULER LES POINTS D'ACCORD
PRÉPARER LE SUIVI ET LA FIDÉLISATION DE L'ACHETEUR

Centre de formation STAGE'UP

Siège social: 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Service commercial: 14 rue d'Amsterdam 75009 PARIS

Siret: 488 346 610 000 30 APE: 8559A N° Existence: 24 45 02361

email: contact@stageup.fr

01 47 23 79 72



formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible
PLAN DE FORMATION