

Commerce et vente : 21 H**Objectifs :**

Maîtriser les techniques de négociation commerciale et d'organisation commerciale de façon à être capable de réaliser un acte d'achat vente.

Compétences à acquérir

Etre capable de gérer et maîtriser un entretien d'achat vente, côté vendeur ou côté acheteur, en B to C, B to B ou B to R.

Etre capable d'assumer la responsabilité d'un responsable de secteur ou attaché commercial dans les produits de consommation courante et les services.

Programme :

- techniques de projection empathique vers le prospect,
- connaissance de l'autre et des facteurs de déclenchement d'achat
- techniques de vente en B to C, B to B et B to R.
- techniques d'achat

Bibliographie :

- LES TECHNIQUES DE VENTE QUI FONT VENDRE de Marc CORCOS chez Edition d'Organisation
- LES PRATIQUES DE LA VENTE de Yves NEGRO chez Vuibert
- LA VENTE de la négociation à la persuasion de DARMON chez EMS
- LES TECHNIQUES DE LA VENTE de René MOULINIER chez Eyrolles
- GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS de Frédéric VENDOEUVRE et Philippe BEAUPRE chez Dunod
- VENDRE AUX CLIENTS DIFFICILES de Nicolas CARON chez Dunod

- TECHNIQUES POUR VENDRE A LA GRANDE DISTRI de Marc CORCOS et Frédéric SIMEON chez Dunod
- FAITES EVOLUER VOS METHODES DE VENTE de Daniel HUYOT et Philippe LAFAIX chez Dunod
- VENDRE ET DEFENDRE SES MARGES de Philippe KORDA chez Dunod
- VENDRE UNE SOLUTION Livre et Dvd de formation commerciale par B.BRUEL 2010

Pré-requis :

- culture suffisante du monde de l'entreprise et de son environnement proche et lointain
- culture de gestion commerciale et pratique des calculs commerciaux
- connaissance des fondamentaux du marketing