

La vente payée, facteur clé du succès

❖ ORGANISATION DE CETTE FORMATION

Durée : 2 jours

1er jour : 9h30 / 12h30 - 13h30 / 17h30

2ème jour : 9h / 12h30 - 13h30 / 17h

❖ PUBLIC CONCERNE

Encadrement commercial, commerciaux et administrations des ventes

❖ OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- > Sensibiliser les forces commerciales à leur rôle dans la prévention du risque client
- > Présenter l'impact de la loi LME sur l'action commerciale
- > Expliquer les bases indispensables pour mieux négocier les clauses financières d'un contrat
- > Préserver la relation commerciale et l'image de l'entreprise
- > Savoir inclure la négociation des CGV dans la négociation commerciale

❖ THEMES ABORDES

- > Sensibilisation aux enjeux financiers d'une vente
- > La loi LME
- > Les différents modes de règlement
- > Les différents délais de règlements
- > Négocier les conditions générales de vente
- > Savoir demander un acompte à la commande
- > Faire du préventif : comprendre le process de paiement chez mon client ?
- > Lutter contre les conditions de paiement abusives
- > Quand et comment aborder le sujet en rendez-vous ?
- > Comment inclure la négociation financière dans le processus de négociation commerciale ?
- > Quelle attitude face à une entreprise en mauvaise santé ?
- > Les garanties qu'il faut oser demander
- > Le prélèvement automatique et la LCR magnétique : mode opératoire
- > Quand proposer le prélèvement automatique et la LCR magnétique ?
- > A qui proposer ce mode de règlements
- > Découvrir les freins à la vente
- > Savoir convaincre et argumenter
- > Le traitement des objections