

Formation Négociation Commerciale «Spécial Vins»

Le 29 mars et 2 avril

En présentiel ou distanciel



La vente n'est pas qu'une affaire de présentation des vins, de dégustation, de qualité des produits et de socialisation. Un processus de vente réussi nécessite rigueur, méthodes et techniques. **Acquérir** ce savoir est essentiel pour développer votre chiffre d'affaires.

Pour un rebond post Covid réussi, il est essentiel de devenir un **TOP vendeur** !

L'acquisition de **techniques de vente** et de **négociation** avérées dans l'univers du vin sera la clé de votre succès futur. Dotés de 25 années d'expérience dans la vente complexe, nos experts vous forment avec efficacité !

Cette formation est **entièrement gratuite et financée par les organismes Ocapiat et Vivea**.

De plus, **une rémunération est prévue (12€ brut de l'heure) pour tout salarié dépendant d'Ocapiat** (entreprise de moins de 50 salariés).



Formation à distance



Formation en présentiel

2 jours de formation opérationnelle

Soyez présent à la formation les **lundi 29 mars et vendredi 2 avril 2021** (région bordelaise, lieu à confirmer).



Objectifs de la formation Négociation Commerciale Spécial Vin :

- Se perfectionner à la négociation commerciale et aux techniques de vente
- Maîtriser les techniques d'achats des acheteurs professionnels pour y faire face
- Influencer ses interlocuteurs, traiter les objections, conclure une vente par la négociation
- Utiliser les termes et les astuces qui permettent de convaincre et vendre



Le programme de la formation :

- Présentation de la **fonction commerciale** et des **compétences clés** pour performer? Découverte d'un métier à la fois méconnu, passionnant et exigeant.
- Les **techniques créatrices de lien relationnel** par la séduction, se mettre à la place du client pour répondre à ses besoins. Les outils de la **connaissance de soi** pour acquérir de la confiance .
- Les **fondamentaux des techniques de négociation**. Les pratiques des acheteurs professionnels et les **méthodes gagnantes** pour s'adapter à chaque situation.
- L'**argumentation**, le **traitement des objections**, la **conclusion de la vente**. **Utilisation** et **exercices** permettant de gérer avec efficacité une négociation complexe.

La date limite d'inscription est fixée au **19 mars 2021**

Pour toute inscription, merci d'envoyer un message à : contact@mylmc.fr

Ou nous contacter au **06 21 06 36 39**