

VI. Techniques d'entretien de négociation

[A. Adaptation à la négociation avec des professionnels - B. Utilisation du téléphone.
C. Techniques d'entretien de vente]

Formation nécessitant un développement séparé ! Les heures de formation, par personne formée, peuvent varier entre 6 et 100 heures, et plus !

Cette formation complète est disponible.

[FORMATION SEPARÉE]

Ci-dessous seulement « l'essentiel » et « les erreurs à ne pas commettre ».

A. Adaptation à la négociation avec des professionnels

Les techniques de négociation proviennent bien évidemment des « TECHNIQUES d'ENTRETIEN DE VENTE », lesquelles ont été développées avec succès dans les années 1970 et suivantes, en particulier aux USA.

En effet il faut avoir à l'esprit, et se le rappeler à chaque fois que l'on envisage de prendre contact avec un « cédant » ou prospect cédant, avec un « acquéreur » ou prospect acquéreur, qu'une négociation est en fait plusieurs fois une vente.

(...) Ceci veut dire qu'un négociateur en Fonds de Commerce doit réaliser, pour chaque transaction, en moyenne QUATRE ventes et non une seule.

En conséquence,

l'erreur à ne pas commettre

la plus fréquente (...)

B. Utilisation du téléphone.

[FORMATION SEPARÉE] (1 journée)

C. Techniques d'entretien de vente.

[FORMATION SEPARÉE]

(de 1 à 8 journées, voire plus si travail sur sketches de vente avec vidéo)

Daniel ZING - C-Plus SARL Siret : 351 023 965 00038
APE 7022 Z Organisme de formation N° 41 88 00941 88
TEL 03 29 42 18 00