

# ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



## AC19 - Valoriser l'offre commerciale et négocier ses conditions

*Cette formation développe l'aptitude des personnels permanents en charge de la relation client à valoriser une offre commerciale en la différenciant par rapport à celle des concurrents et à négocier ses conditions au mieux des intérêts de l'agence.*

**Durée:** 21.00 heures (3.00 jours)

### Version

2024 du 1 février 2024

### Profils des apprenants

- Tout collaborateur d'agence d'emploi en charge de la relation client

### Prérequis

- Les bases de la législation du travail temporaire
- Le calcul des prix de vente et des marges

### Accessibilité et délais d'accès

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

### Qualité et indicateurs de résultats

## Objectifs pédagogiques

- Savoir extraire les points d'appui du besoin
- Développer un argumentaire sur la présentation des conditions com.
- Connaître les mécanismes d'une négociation
- Maîtriser les techniques appropriées au traitement des objections

## Contenu de la formation

- Retour sur la démarche de découverte du prospect et du client
  - Les fondamentaux de la démarche « vendre de la valeur »
  - Différencier le besoin de la douleur, le besoin opérationnel et le besoin fonctionnel
- Présentation et argumentation « prix » et avantage concurrentiel
  - Rappel de la colonne vertébrale de l'entretien
  - Elaborer et défendre une offre (offre prix défavorable)
  - Valoriser les arguments d'avantages concurrentiels
- Traiter et s'adapter aux objections et comportements des acheteurs
  - Les objections prévisibles au moment de la préparation
  - Les sociaux-types clients et les comportements irrationnels par la méthode des couleurs
  - Le mécanisme de traitement de l'objection du prix PAC
  - Quand et comment présenter le prix au client ?
  - Les feux verts d'acceptation des conditions commerciales
  - La négociation des contreparties Intérim / Recrutement : savoir dire Non

ANDATIME GROUP | 88 avenue Charles de Gaulle NEUILLY SUR SEINE 92200 | Numéro SIRET : 53538579300026 |

Numéro de déclaration d'activité : 11.75.47537.75 (auprès du préfet de région de : PARIS)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

# ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



- Les 3 erreurs à éviter
- La négociation finale
  - La négociation des contre parties Intérim /Recrutement offre différenciante vente additionnelle
  - Les ultimatums du client ou les comportements irrationnels
  - Les 5 règles d'OR de la négociation

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Consultant disposant d'une double expertise, commerciale et travail temporaire.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Mises en situation filmées et commentées

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Etudes de cas

### Prix

Cette formation est vendue 5040,00 € HT en intra ou 1560.00 € HT par personne en inter.