

Points clefs d'une vente B2B

Négocier une vente entre professionnels exige de maîtriser les modalités de paiement, les composants d'un devis ou d'un contrat...

Objectifs

Calculer un prix de vente - Rédiger un devis - Comprendre un contrat

Contenu

- Calcul de prix : prix de revient, prix de vente, remise, valeur aux yeux du client
- Les incontournables d'un devis
- Le paiement : délais, instruments, facturation, garanties...
- Les Incoterms (Accent mis sur ceux qui comptent en France)
- Les incontournables d'un contrat
- Notions de droit

Approche pédagogique

Une formation de 1 jour en s'appuyant sur les besoins détectés et les attentes exprimées en amont, afin que chacun se sente entendu, en favorisant la synergie entre les participants, à partir des expériences de chacun par:

- des mises en situations, quiz, jeux pédagogiques afin que chacun expérimente la méthode, les techniques et les comportements abordés,
- des travaux de réflexion individuels, en binômes ou sous groupes pour réfléchir et partager les points de vue, les connaissances, les outils.

Pré- requis

Aucun pré-requis

Public

Personne en charge de négocier une vente aux professionnels

Effectif : 10 stagiaires maxi

Délai d'accès : 3 semaines avant le démarrage de la formation

Evaluation

Evaluation

En amont :

-un entretien téléphonique individuel de 30 mn ou un questionnaire pour évaluer le niveau de connaissances, définir les attentes des participants et les objectifs à atteindre

Pendant la formation :

-des exercices pratiques réalisés par l'apprenant.

A la fin de la formation :

-évaluation sommative.

Au terme de la session :

- une évaluation à chaud pour le(s) apprenant(s)
- un entretien téléphonique à l'initiative du salarié 3 à 6 mois après la formation (ou une évaluation à froid pour le Manager (N+1) du/stagiaire.

Attestation de formation

Intervenant

Formatrice et consultante en prospection, vente et négociation

Durée

1 jour (7h)
Selon diagnostic

Référence

VENTE- 008
Présentiel, distanciel, mixte

En français, Anglais
Allemand, Espagnol