

TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Ce questionnaire est destiné à évaluer vos pré-requis et vos attentes concernant votre formation
Il nous permettra de vous proposer une formation adaptée à vos besoins
(À retourner par fax, avant le stage, au 01.47.89.16.08)

Société : **Nom :**

Fonction : **Date et lieu de stage :**

Veillez cocher les réponses correspondantes

❶ Si vous utilisez Windows, veuillez indiquer la version Windows 98 <input type="checkbox"/> 2000 <input type="checkbox"/> Windows XP <input type="checkbox"/> Vista <input type="checkbox"/> Windows 7 <input type="checkbox"/>					❷ Parmi ces différents éléments, quel est votre niveau de connaissances ? (Inconnu, Connaissance, Maîtrise)		
					I	C	M
❸ Si vous êtes utilisateur bureautique, quels logiciels utilisez-vous ? (indiquez la version)					Connaître l'entreprise : - informations préalables - fixation d'objectifs - outils commerciaux		
	Version	Débutant	Utilisateur	Maîtrise	La prise de contact : - Climat de confiance - Communication verbale et non verbale		
Word					Savoir présenter son entreprise		
Excel					La phase d'investigation (découverte) : - technique de questionnement - empathie, écoute - principes du feed-back - plan de découverte		
PowerPoint					Argumentaire produits et services : - présenter les avantages - emporter l'adhésion du client - techniques d'argumentation - perception du prix dans la négociation		
Outlook					Défendre son offre : - fondement de l'objection - répondre aux objections - attitudes du vendeur pour mieux gérer l'objection		
Ciel Compta					Négocier et conclure - attitude face à la conclusion - anticiper un signal d'achat - 5 techniques de conclusion - propositions à la conclusion		

Définissez en quelques mots les objectifs visés par cette formation
(si nécessaire, utilisez une feuille supplémentaire)

.....

.....

.....