

# Négociation et face à face

*En période difficile, les Entreprises du Transport et de la Logistique doivent accroître leur efficacité commerciale en professionnalisant leur technique de négociation.*

## Public

Force de vente du Transport et de la Logistique.

Plus généralement toute personne confrontée à la rencontre d'un prospect pour lui proposer des prestations et des services en Transport et Logistique.

## Objectifs

À l'issue de la formation vous pourrez :

- Améliorer votre efficacité en face à face.
- Vendre plus tout en préservant votre marge.
- Utiliser la méthode de préparation et de négociation pour une démarche plus performante en prospection.

## Contenu de la formation sur une durée de 2 jours \*

Les outils du commercial

La préparation de la visite

La technique de négociation

L'argumentation

Le traitement des objections

La conclusion

Le suivi

## Méthodologie

Ce module, animé par un professionnel du secteur Transport et Logistique, propose une approche complète alliant la théorie et la mise en application pratique avec l'utilisation de moyens vidéos.

## Bénéfices

Pour l'Apprenant : une maîtrise de la négociation en face à face.

Pour l'Entreprise : un développement commercial optimisé et rentable.

## Prix

- 3 580€ les deux journées net de taxes en intra (hors frais de déplacement éventuels).
- 700€ net de taxes par stagiaire.

## Les +

- Une formation opérationnelle animée par un professionnel du secteur.
- Des applications concrètes immédiatement exploitables.
- Une mise en situation sur des problématiques du secteur.

\* Pour un groupe de 8 personnes maxi.