



Les 7 étapes de la négociation-vente

Laurence Garnier, Alain Potier

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

Les 7 étapes de la négociation-vente Laurence Garnier, Alain Potier

 [Download Les 7 étapes de la négociation-vente ...pdf](#)

 [Read Online Les 7 étapes de la négociation-vente ...pdf](#)

Les 7 étapes de la négociation-vente

Laurence Garnier, Alain Potier

Les 7 étapes de la négociation-vente Laurence Garnier, Alain Potier

Téléchargez et lisez en ligne **Les 7 étapes de la négociation-vente** Laurence Garnier, Alain Potier

Reliure: Broché

Présentation de l'éditeur

Les situations présentées se déroulent aussi bien en entreprise qu'en magasin, dans les contextes les plus variés possible, dans le cadre de ventes de biens comme de services.

Vous y trouverez soit des entretiens de vente réussis, soit des entretiens pour le moins améliorables !

Contenu du coffret

Vous trouverez dans ce coffret :

- **25 vidéos** (1 h 30 min en tout) dont 11 vidéos de vente complètes et 14 vidéos consacrées à une ou plusieurs étapes de la vente. Elles sont proposées au choix :

- sur une cassette vidéo (VHS SECAM) ;

- sur deux CD-Rom : un CD-Rom avec 8 vidéos sur la négociation-vente d'entreprise à particulier et un CD-Rom avec 17 vidéos sur la négociation-vente d'entreprise à entreprise.

- **75 exercices interactifs autocorrectifs.**

Vous trouverez un pack de 6 CD-Rom, pour faire travailler en autonomie les élèves sur 6 postes individuels.

- **Une pochette photocopiable offrant 50 grilles d'analyse (2 par films) :**

- 25 grilles à cocher pour une analyse guidée des vidéos ;

- 25 grilles à compléter pour une analyse libre des vidéos.

Ces 50 grilles ainsi que les grilles vierges et corrigées vous sont aussi proposées sur les deux CD-Rom de vidéos correspondantes, afin de vous permettre de les imprimer et de les retravailler sous Word.

- **Un guide pédagogique avec la présentation et les conseils d'utilisation du coffret**, tous les dialogues et les corrigés des grilles d'analyse. Les dialogues vous sont également proposés sous Word sur les deux CD-Rom de vidéos.

SOMMAIRE DES VIDEOS :

8 vidéos - D'entreprise à particulier

1 - Vendre sans être motivé

2 - Vendre en magasin

3 - Vendre un produit financier

4 - Vendre un produit financier

5 - Vendre des services

6 - Vendre par téléphone

7 - Préparer le contact

8 - Accueillir

17 vidéos - D'entreprise à entreprise

1 - Écouter pour vendre

2 - Découvrir pour argumenter

- 3 - Découvrir et reformuler pour argumenter
- 4 - Découvrir et argumenter de façon adaptée
- 5 - Fidéliser le client
- 6 - Mener une prospection téléphonique
- 7 - Accueillir sur un salon (1)
- 8 - Accueillir sur un salon (2)
- 9 - Accueillir sur un salon (3)
- 10 - Défendre les conditions de paiement
- 11 - Résister à une demande de remise
- 12 - Négocier un prix
- 13 - Déjouer les pièges de l'acheteur
- 14 - Traiter une objection sur les conditions de paiement
- 15 - Savoir défendre sa position
- 16 - Fidéliser le client
- 17 - Assurer le suivi du client

Retrouvez aussi le sommaire détaillé des exercices, une version de démonstration et des informations supplémentaires sur le site <http://www.nathan.fr/les7etapes/>

Download and Read Online Les 7 étapes de la négociation-vente Laurence Garnier, Alain Potier
#WFOUGPRQT2E

Lire Les 7 étapes de la négociation-vente par Laurence Garnier, Alain Potier pour ebook en ligne Les 7 étapes de la négociation-vente par Laurence Garnier, Alain Potier Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Les 7 étapes de la négociation-vente par Laurence Garnier, Alain Potier à lire en ligne. Online Les 7 étapes de la négociation-vente par Laurence Garnier, Alain Potier ebook Téléchargement PDF Les 7 étapes de la négociation-vente par Laurence Garnier, Alain Potier Doc Les 7 étapes de la négociation-vente par Laurence Garnier, Alain Potier Mobipocket Les 7 étapes de la négociation-vente par Laurence Garnier, Alain Potier EPub

WFOUGPRQT2EWFOUGPRQT2EWFOUGPRQT2E