



DALE CARNEGIE TRAINING[®]

Pour améliorer le résultat des Hommes, des Equipes et des Entreprises



Ingénierie - Formation - Conseil

Représentant Dale Carnegie Training
(Zone CEMAC)

Training de Haut Niveau
- Vente -

MENER EFFICACEMENT LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES



Diplôme International de 4,2 Unités de valeur reconnu à l'Université d'Harvard et Stanford, entre autres certifications.

Nous sommes :

- Partenaires de Microsoft dans les conseils du logiciel de présentation Power point.
- Membre de la fondation Peter Drucker, spécialiste international en management et développement des programmes Dale Carnegie, Certifié ISO 9001.

- Franchir les barrages
- Capturer l'attention
- Intéresser pour être écouté
- Découvrir la motivation du client
- Adapter les arguments au client

- Savoir mieux convaincre
- Utiliser habilement les preuves
- Savoir stimuler le désir d'achat
- Maîtriser l'utilisation du téléphone
- Traiter adroitement les objections

- Maîtriser l'entretien de vente
- Défendre le prix, négocier
- Conclure et fidéliser les clients
- Développer la confiance et l'enthousiasme,
- Renforcer ses relations
- Savoir mieux s'organiser et gérer son temps

ORGANISATION

Déroulement 6 à 8 Modules soit 24 h à 32 h, 1 séance par semaine ou 3 à 4 jours.

Animation : 1 formateur professionnel de la vente certifié aux méthodes Carnegie, conduit par une participation active du groupe, les participants vers plus d'aptitudes dans les domaines de progression recherchés.

Le travail s'organise en petits groupes et en groupe plénier, pour pratiquer et expérimenter les concepts proposés.

Une réunion préalable permet de présenter le programme aux participants et les impliquer dans la méthodologie d'action proposée pour renforcer attitudes et comportements professionnels.

Diplôme International reconnu : les participants reçoivent un diplôme valant entre autres certifications, 4,2 Unités de valeur à Harvard et Stanford.

Développement des Programmes Dale Carnegie[®] Certifié ISO 9001.

Partenaire de Symantec International, logiciel de suivi clients.

Membre de la Fondation Peter Drucker, spécialiste international en management.

METHODE

Chaque participant est impliqué dans un processus de participation très actif.

Pendant les séances chacun adapte les techniques de vente proposée aux situations en relation de clientèle. L'animateur et son équipe d'assistants suivent activement les travaux des participants et encouragent fortement les applications pratiques et concrètes.

Entre chaque séance, les participants appliquent méthodiquement et progressivement ces techniques et en font des rapports spécifiques d'application à la séance suivante.

Les idées et techniques proposées sont essentiellement issues de la pratique, adaptable à chaque contexte particulier. Les participants élaborent leur canevas d'entretien et sont capables de l'utiliser avec souplesse en situation réelle ce qui assure une évolution professionnelle à court et long terme.

Pragmatiques avec passage rapide à l'action concrète en situation professionnelle. (Dans le cadre du suivi, au plus tard 3 mois après la formation, nous rencontrons les stagiaires pour échanger sur la manière dont ils ont mis en pratique les outils et ainsi évaluer leur progression

CAMEROUN

DIRECTION GÉNÉRALE (Siège)

BP.: 5528 Douala Cameroun
Fixe : (237) 33 42 58 25
Fax : (237) 33 42 47 82
Mob : (237) 99 68 35 15
E-mail : panessconseils@yahoo.fr / contact@paness.net

YAOUNDE (Agence)

Tél/Fax : (237) 22 23 19 39
Mob : (237) 75 94 79 11
(237) 79 51 85 87
(237) 99 86 37 36

BAFOUSSAM (Agence)

Tél.: (237) 22 65 76 13
Mob : (237) 96 71 35 36

CÔTE D'IVOIRE

Riviera Attoban,
non loin du 30^{ème} Arrondissement
Tél.: (225) 22 42 77 77
Tél./Fax : (225) 22 42 11 22
06 B.P.: 2338 Abidjan 06
E-mail: contact-ivoire@paness.net

GABON

Tél : 00241 01 20 42 18
B.P.: 1485 Libreville
E-mail : paness.gabon@yahoo.fr
: contact-gabon@paness.net

MENER EFFICACEMENT LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES

DUREE

03 JOURS

DATE ET LIEU

Voir le planning DCT pour les dates

COUT

De 01 à 05 personnes :
900 000 F CFA HT / Participant
Plus de 07 personnes :
800 000 F CFA HT / Participant

POPULATION CIBLE

Hommes ou femmes impliqués dans la vente et la négociation, débutants ou confirmés issus de divers domaines d'activité.

Négociateurs, vendeurs ou cadres commerciaux ayant à animer une équipe.

OBJECTIFS

- Franchir les barrières
- Capter l'attention
- Intéresser pour être écouté
- Découvrir la motivation du client
- Adapter les arguments au client
- Savoir mieux convaincre
- Utiliser habilement les preuves
- Savoir stimuler le désir d'achat
- Maîtriser l'utilisation du téléphone
- Traiter adroitement les objections
- Maîtriser l'entretien de vente
- Défendre le prix, négocier
- Conclure et fidéliser les clients
- Développer la confiance et l'enthousiasme, renforcer ses relations
- Savoir mieux s'organiser et gérer son temps

CONTENU DE LA FORMATION

MODULE I :

ETABLIR LE PREMIER CONTACT

Objectifs :

- Comprendre et appliquer un processus de vente ayant fait ses preuves afin d'établir des relations de partenariat
- Apprendre à donner envie aux acheteurs de s'entretenir avec vous
- Etablir immédiatement votre crédibilité pour vous rapprocher de vos acheteurs

MODULE II :

SUSCITER L'INTERÊT

Objectifs :

- Découvrir ce qui intéresse l'acheteur et s'appuyer sur ces intérêts
- Poser des questions pertinentes pour obtenir les informations nécessaires
- Souligner les attentes non satisfaites de l'acheteur pour susciter son intérêt

MODULE III :

PRESENTER NOS SOLUTIONS

Objectifs :

- Mettre en forme des solutions uniques pour chaque acheteur
- Présenter des solutions convaincantes
- Utiliser la logique et l'émotion

MODULE IV :

REPENDRE AUX OBJECTIONS

Objectifs :

- Trouver des points d'accord pour réduire les résistances de l'acheteur
- Poser les bonnes questions pour découvrir les objections cachées
- Répondre aux objections avec confiance

MODULE V :

MOTIVER ET OBTENIR UN ENGAGEMENT

Objectifs :

- Evaluer la volonté de l'acheteur de poursuivre le processus de vente
- Impliquer les émotions du prospect dans le processus
- Demander un engagement d'achat avec confiance

MODULE VI :

DECOUVRIR D'AUTRES OPPORTUNITES

Objectifs :

- Savoir s'introduire chez les clients existants et accroître la fidélisation
- Prospector pour remplir votre pipeline de vente
- Créez un réseau de prescripteurs "Champions" qui vous ramèneront des affaires.

MODULE VII :

PREPARER VOTRE REUSSITE COMMERCIALE

Objectifs :

- Cultiver une vision personnelle motivante
- Se fixer des buts significatifs pour accroître le niveau de votre réussite
- Gérer votre temps afin de vous concentrer sur les actions les plus profitables
- Créer de la valeur ajoutée pour vos clients en les suivant de façon efficace.

MODULE VII :

MAITRISER LE PROCESSUS DE VENTE GLOBALE

Objectifs :

- Avoir une vue d'ensemble du processus de vente
- Repérer et communiquer les points forts pour créer des relations
- Travailler à l'avenir à partir des succès remportés grâce à ce stage

REFERENCES DALE CARNEGIE TRAINING

AFRIQUE DE L'OUEST : COTE D'IVOIRE – MALI – BURKINA :

BULL ; BIAO-CI ; ANADER ; I2T ; SMB ; OCAB ; IVOIRIS ; CNRA ; MCG ; MINAGRA, IRD ; DAFNE ; GRAS SAVOYE ; COLAS ; SIR ; INSTITUT DES SAVANES ; DIMR/PNGTER ; PACIL/RCN ; DIRECTION REGIONALE AGRICULTURE F.D.F.P. ; IREN ; MINISTERE DU BUDGET ; MB & A ; COPHARMED ; SIVOA ; SIR ; MINISTERE DE LA SANTE ; PFR/BNETD ; PAA ; CAA ; ABB ; COLINA ; MINISTERE DE L'AGRICULTURE ; SGS ; SAPH ; PETROCI-GAZ ; SIMO ; PHARMACIE TIASSALE ; PACIL ; LONACI ; ASSEMBLEE NATIONALE ; PHARMACIE NANAN YAMOUSSO ; MTCN ; CIDT ; MINISTERE DE PROMOTION DE LA FEMME ; METALIVOIRE ; ITRAP-CI ; MARUBENI ; DOPAC ; PRICE WATER HOUSE ; JAG ; CNRA ; PPDEA/PROMEXA ; CORAXEL ; EECI ; PHARMACIE DE GUIGLO ; FRATERNITE-MARTIN ; PHARMACIE DE KOUMASSI ; HOTEL IVOIRE ; FIDI ; COGIM ; TECHNOA ; AFRAM ; AGEPE ; NESTLE ; FRAR ; ETC

AFRIQUE CENTRALE : CAMEROUN – GABON – CONGO – TCHAD :

ALUCAM ; MTN ; ORANGE ; EDC ; SEEG ; NESTLE ; CHOCOCAM ; USA EMBASSY ; TAF INVESTMENT ; COMETAL ; WWF ; TRADEX ; SNI ; SHELL ; CORLAY ; PERENCO ; BETA CONSULTING ; PRINT ; SETRAG ; SOGARÀ ; CNSS ; BGF ; ECOBANK ; CELTEL ; HILTON ; GROUPE CASTEL (SABC, SOCAVER, TANGUI) ; GROUPE SOMDIA (SOSUCAM, SGM) ; AFRILAND ; BANQUE POPULAIRE ; CREDIT LYONNAIS ; UBA ; CBC BANK ; COLINA INSURANCE ; BENEFICIAL ASSURANCE ; FME GAZ ; HOTEL IBIS ; HOTEL HILTON ; CNIC ; SONARA ; SCDP ; ADC ; CCAA ; CCA ; CIMENCAM ; COTCO ; TOTAL ; CEP SEIGNERIE ; SOPECAM ; INSTRUMELEC ; CPA ASSURANCE ; PORT AUTONOME DE DOUALA ; ARITEC ; MTN ; AES SONEL ; HYDRAC ; EMPLOI SERVICE ; SCHLUMBERGER ; HALLIBURTON ; PLASTICAM ; MESSAPRESSE ; AUTORENT ; FINI HOTEL ; CRTV ; PECTEN ; CAMLAIT ; BAT ; OAPI ; MAERSK ; LANAVET ; CAMI TOYOTA ; SAPTRANS ; ELYSIAN AIRLINES ; CANAL 2 ; GROUPE THANTRY ; CADYST INVEST ; WEST ENGINEERING ; SAGA ; HYSACAM ; FEICOM ; ART ; CHANAS ASSURANCE ; UTSCH ; MITCHIMIE ; CHRONO-POST ; DHL ; ELEGANCE PRESSING ; MINISTERE DES FINANCES ; MINISTERE DE LA FONCTION PUBLIQUE ; DIRECTION DES DOUANES ; ETC.

DANS LE MONDE : AMERIQUE – EUROPE – ASIE – OCEANIE :

MICROSOFT ; PECHINEY ; DIAGEO ; AIRBUS ; BOEING ; TOTAL ; SHELL ; AGIP ; TEXACO ; TOYOTA ; GENERAL MOTORS ; CHRYSLER MOTORS ; CNN ; CFI ; IBM ; HP ; CANON ; NOKIA ; ALSTOM POWER ; CHEVRON ENERGY SOLUTIONS ; EXXONMOBIL ; ABN AMRO BANK ; AXA ASSURANCE ; AMERICAN EXPRESS ; BANK CENTRAL ASIA ; BANK OF NEW YORK ; BMW FINANCIAL SERVICE ; CITI GROUP ; DELOITTE & TOUCHE ; KPMG ; JP MORGAN CHASE ; COCA COLA ENTREPRISE ; NESTLE ; PURINA AB ; UNILEVER ; AVENSIS CO ; BAYER INC ; GLAXOSMITHKLINE ; WARREN HOSPITAL HOTEL ; HILTON HOTEL ; APPLE ; IBM ; MOTOROLA ; ORACLE ; BBC ; MANPOWER ; ETC.