

DEVELOPPER LA CULTURE CASH AUPRES DE VOS EQUIPES COMMERCIALES

Etre acteur de la relation financière client

Objectifs

- ▶ Se convaincre qu'il est possible d'agir sur les conditions de paiement à travers la négociation.
- ▶ S'approprier les outils nécessaires pour l'atteinte des objectifs
- ▶ S'entraîner à lever les objections clients et à manier les argumentaires associés
- ▶ Développer la culture cash au quotidien

Les bénéfices attendus pour les stagiaires et l'entreprise sont de :

- Comprendre et adhérer aux enjeux de la culture cash « juste à temps »
- Accompagner un projet d'entreprise visant à réduire les délais de paiement contractuels

Public concerné

Managers commerciaux, chef des ventes, ADV, et équipe credit management

Informations générales

Durée 1 jour
Session avec 8 participants au maximum
Prix xxxxxx €HT hors frais de déplacement

Programme

- 1- Comprendre les enjeux des conditions de paiement clients
- 2- Connaitre les leviers d'action Cash dans la relation clients au quotidien
- 3- Défendre des conditions règlement du groupe
- 4- S'entraîner à lever les objections clients et à manier les argumentaires
- 5- Les objectifs à atteindre et le déroulement d'un projet Cash

Pédagogie

Notre démarche pragmatique est fondée sur le transfert de compétences et sur notre savoir-faire en matière de négociations en situation métier. Interactive, la pédagogie s'appuie sur des applications concrètes et de nombreux cas pratiques et exercices de mise en application.

La formation se déroule de manière pratico pratique. Ainsi, la pédagogie de formation s'articule autour de la sensibilisation, des techniques, outils et des entrainements à travers des niveaux de négociation progressifs et des mises en application et entrainement.

Pré-requis

Cette formation nécessite des pré-requis sur les aptitudes à négocier avec un client

Suivi et évaluation

Fiche évaluation complétée par les stagiaires et QCM de fin de session