

Maîtriser les techniques de ventes

Présentiel - Synchrones

Objectifs

- Connaître et maîtriser les différentes phases de l'entretien de vente
- Connaître les outils de la découverte du client et avoir envie de les utiliser
- Donner envie de dépasser les blocages et d'utiliser les techniques commerciales pour développer son commerce

Public Visé

Chefs d'entreprise et encadrement

Pré Requis

Il n'y a pas de prérequis pour cette formation.

Toutefois, pour offrir les meilleures conditions de réussite, nous préconisons de savoir lire, écrire et parler la langue française.

Pour rappel :

Le stagiaire doit être âgé de 18ans (sauf dérogation).

Modalités d'entrée en formation

Demander un devis :

Par téléphone : 04 72 79 05 82

Par mail : adv@alyence-groupe.com

Sur notre site internet : www.alyence.com

L'accès en formation se fait dès la contractualisation et selon les disponibilités.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Connaître et maîtriser les différentes phases de l'entretien de vente.
Connaître les outils de la découverte du client et avoir envie de les utiliser.

Donner envie de dépasser les blocages et d'utiliser les techniques commerciales pour développer son commerce.

Méthodes pédagogiques

Sessions collectives avec alternance d'apports théoriques, de mise en situation, jeux de rôle

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels

Parcours pédagogique

LA PRISE DE CONTACT :

- Réussir la 1ère impression
- Mes moyens de communication
- La règle des quatre "20"

LA DÉCOUVERTE DES BESOINS ET DES MOTIVATIONS :

- La découverte technique et de la structure de décision
- La découverte psychologique et de la concurrence

LA REFORMULATION ET L'IMPLICATION :

- Comment rendre le client moteur de sa propre décision

LA PROPOSITION DE L'ARGUMENTATION :

- Reprendre la découverte technique et psychologique
- La méthode CAP

LA RÉPONSE AUX OBJECTIONS

LA PHASE D'ACCORD :

- La présentation du prix
- Défendre ses marges
- Rassurer le client, prendre congé

Qualification Intervenant-e-s

Formateurs certifiés spécialisés dans les formations managériales

Méthodes et modalités d'évaluation

- Formation en présentiel ou Mixte
- Évaluation formative basée sur des mises en situation tout au long de la formation
- Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation
- Évaluation à chaud pour mesurer la satisfaction stagiaire
- Évaluation à froid 10 jours après la formation

Modalités d'accessibilité handicap

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être envisagé afin de faciliter le parcours

	Durée		Effectif
	14.00 Heures	2 Jours	De 3 à 6 Personnes