Vendre, vendre plus, vendre mieux

60

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Vendre plus et mieux

Public Visé

Vendeurs souhaitant acquérir ou revoir les techniques essentielles de la vente.

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Connaître les outils et les méthodes pour mener efficacement un entretien de vente et s'entraîner à les mettre en oeuvre.
Savoir adopter une attitude commerciale et professionnelle aux différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion.

Méthodes pédagogiques

- Repose sur une approche

pragmatique, conciliant des apports théoriques, la présentation d'outils et des mises en situation.

- Un support mémoire des points clé est remis à chaque participant.
- Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation.

Parcours pédagogique

- Préparer l'entretien dans un état d'esprit
- Positif et gagnant
- La collecte d'informations.
- Préparation matérielle et psychologique.
- Créer rapidement le contact et les conditions du dialogue
- Instaurer un climat de confiance favorable à la vente.
- Comprendre et se faire comprendre : les fondamentaux d'une bonne communication.
- Découvrir le client comprendre ses besoins
- Analyser ses attentes
- Les différentes motivations d'achat.
- Les techniques de questionnement : leur utilisation pertinente.
- L'écoute active et la reformulation.
- La communication non-verbale.
- Argumenter avec efficacité pour convaincre
- Savoir adapter son argumentaire aux motivations détectées.
- Structurer ses arguments et adapter son vocabulaire.
- Parler en avantage client plutôt qu'en caractéristiques.
- Savoir positiver et anticiper les objections
- Les différentes formes d'objections fondées et non fondées.
- Faire de l'objection une nouvelle opportunité d'argumenter.
- Répondre à l'objection spécifique du prix.
- Savoir conclure de façon positive avec ou sans vente

- Identifier les signaux de prise de décision.
- Résumer précisément les termes de l'accord.
- Fidéliser son interlocuteur et pérenniser la relation commerciale

Elaborer son plan d'amélioration personnel

Qualification Intervenant·e·s

Formateur -Consultant dans le domaine commercial.

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

21.00 Heures **3** Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : **1 000.00 € HT**

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com