

COME-13

Maîtriser les étapes de la vente

CONTENU

OBJECTIFS

Maîtriser toutes les étapes d'une préparation d'action commerciale.

Comprendre et maîtriser les techniques de vente.

Améliorer le traitement des objections.

PUBLIC CONCERNÉS ET PRÉ-REQUIS

Commerciaux débutants.

Aucun pré-requis.

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Formation action avec alternance de théorie et de pratique avec mises en situation, exercices,...

Supports numériques, vidéos, photos, manuel stagiaire.

8 personnes maximum par formateur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET DOCUMENTS DÉLIVRÉS

Évaluation pré-formative.

Validation des compétences par des points réguliers tout au long de la formation.

Délivrance d'une Attestation de présence.

DUREE

2 jours soit 14 heures.

LA PRÉPARATION DU RENDEZ VOUS

- Les conditions d'une bonne préparation
- Connaître son client et ses produits/ services
- Connaître les priorités commerciales de l'entreprise
- Se fixer un ou des objectifs
- Le plan de vente lié aux objectifs

VÉRIFICATION DE LA VALIDITÉ DES INFORMATIONS

- Quelles informations et quelles sources ?

PRISE DE CONTACT

- La règle des 4 premiers...
- Réussir sa prise de contact

DÉCOUVERTE

- Comment pratiquer une bonne découverte
- Les techniques de questionnement
- L'écoute active
- Le SONCAS

VENTE PERSUASIVE

- Schéma de vente SIMAC

LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Méthodologie du traitement des objections

LA CONCLUSION

- Savoir conclure avec professionnalisme

L'ANALYSE ET L'ENREGISTREMENT

- Utilisation des outils de l'entreprise
- L'intérêt de bien tout enregistrer

INTERFORMAT

20 rue Hippolyte Foucault - CS 72137 – 72021 LE MANS CEDEX 2

Tél. : 02.43.40.83.40 – Fax : 02.43.40.83.41

interformat72@interformat.fr

INTERFORMAT

Technopôle – Bât.L – 2 rue Albert Einstein – 53810 CHANGÉ

Tél. : 02.43.56.05.05 – Fax : 02.43.56.47.66

interformat53@interformat.fr