



3 jours

Ref : VNNC

21 heures



COMMENT ?

■ La séance individuelle

L'intervenant s'entretient avec vous afin de comprendre votre environnement, vos attentes, vos contraintes et vos enjeux.

■ Programme des 3 jours

Démystifier la vente

Les attentes des clients.

Les étapes d'une vente réussie

Mise en situation Séquence "et si on changeait d'avis sur les commerciaux ?"

Réussir son premier contact

Préparer son entrée en relation.

Valoriser son entreprise.

Mise en situation Training sur son pitch.

Obtenir les informations pour mieux vendre

Réaliser un diagnostic complet.

Repérer les motivations.

Maîtriser l'écoute active.

Mise en situation A vos questions

Conseiller et convaincre le client

Valoriser les bénéfices client.

Traiter les objections.

Aider le client dans sa décision

Mise en situation Training sur l'argumentation.

De la vente à la négociation

Formuler une demande.

Trouver des compromis.

Mise en situation Training sur la négociation.

S'adapter dans les situations plus difficiles

Gérer la mauvaise foi du client.

Manager les réclamations

Mise en situation Training sur des cas difficiles

POUR QUI ?

Toute personne ou cadre non commercial intervenant dans la relation commerciale.

POURQUOI ?

Adopter une posture commerciale face aux clients ; contribuer à la vente. Défendre les intérêts de son entreprise et négocier les meilleures conditions

QUEL RESULTATS ?

Vous maîtriserez une technique simple, structurante et éprouvée qui produit du résultat.

Vous aurez gagné en écoute pour comprendre, en affirmation de vos partis pris pour convaincre, en audace pour conclure.

Vous vendrez plus, plus vite et de manière plus rentable.

PRE-REQUIS

Aucun



Information & inscription

Contactez :

Franck SALOMON

fsalomon@collegedeparisdeveloppement.com

06 96 41 95 99



OUTILS ET METHODES

- Passation du Profil Vente-R évalue le potentiel commercial, les compétences et les motivations dans le domaine de la vente.
- Remise d'un kit pédagogique avec cartes de mémorisation.
- Restitution de votre profil commercial.