

OBJECTIF DE LA FORMATION

Savoir conduire un entretien commercial structuré pour accroître ses ventes.

PARTICIPANT

Commerciaux et Responsables Commerciaux, Négociateurs, Chefs de centre de profit.

PRÉ-REQUIS

Aucun

FORMATEURS

Spécialiste commercial.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME

QU'EST-CE QU'UN BON VENDEUR ?

Savoir créer la confiance
La technique de l'écoute active
L'empathie
Le dialogue assertif
Autodiagnostic

LA PREPARATION

Pourquoi se préparer ?
Rappel rapide des techniques fondamentales de préparation de visite
Ateliers

LA PRESENTATION

Savoir se présenter
Démarrer l'entretien de visite
Créer un climat de confiance
Le verbal et le non verbal
Ateliers

L'ARGUMENTAIRE DE VENTE

Construire un argumentaire (rappel)
Comment utiliser son argumentaire
Ateliers

LA DECOUVERTE DU BESOIN

Schéma global de la découverte
L'écoute active et les techniques de questionnement
Ateliers

LA CONCLUSION DE LA VENTE

Les signaux d'achats
Les techniques de conclusion
Savoir prendre congé
Après-vente
Ateliers