

OBJECTIF DE LA FORMATION

Préparer un argumentaire efficace et définir sa posture commerciale avant les visites. Savoir conduire un entretien commercial structuré pour accroître ses ventes.

PARTICIPANT

Commerciaux et Responsables Commerciaux, Négociateurs

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

S'INFORMER SUR LA STRATEGIE COMMERCIALE DEFINIE

Qu'est-ce que le P.A.C. ?

Les objectifs

Les moyens d'actions

Le cœur de cible

La durée définie

ETABLIR UN PLAN DE PROSPECTION

Collecter les informations sur un prospect : chiffre d'affaires, évolutions, affaires en cours, litiges, l'historique relationnel

La concurrence

Ateliers

PREPARER SON ARGUMENTAIRE

Déterminer les différentes caractéristiques du produit ou service

Identifier les avantages et les bénéfices

Connaître le positionnement du produit ou service sur le marché

Définir une proposition de vente attractive

La méthode C.A.P

Le SONCAS

Ateliers

PREVOIR LES OBJECTIONS DU CLIENT

Les différents types d'objections

Rebondir en cascade en développant son argumentaire

La qualité du questionnement et la réponse spécifique

Préparer efficacement la négociation tarifaire (remises, rabais, politique de fidélisation, cadeaux produits ou services...)

Ateliers

PLANIFIER SES DEPLACEMENT

Les différentes tournées commerciales

Les outils de gestion des tournées de commerciales

Les bénéfices d'une tournée commerciale bien préparée

Ateliers

SUITE DU PROGRAMME PREPARER SA VISITE

Se préparer psychologiquement

Se préparer matériellement

Ateliers

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



DOLFI Formation

91 rue Saint Lazare 75009 PARIS – RCS : B438093791 – Siret : 438 093 791 00046

Tel : 01 42 78 13 83 – Fax : 01 40 15 00 53 – ✉ : formation@dolfi.fr

Retrouver toutes les informations sur nos stages : <https://www.dolfi.fr>