



Une formation à dimension humaine



Public

Commercial ou toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30
14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

VENDRE SA PRODUCTION ARTISANALE : CELA S'APPREND

OBJECTIFS

Apprendre à maîtriser les principes essentiels de l'acte de vente
Adopter un comportement commercial pour assurer l'avenir de l'entreprise artisanale
La vente c'est d'abord un problème de communication
Découvrir et mieux connaître la clientèle
Les différents types de clientèle,
Les besoins et les motivations.
Présenter une offre : Votre devis - Votre prix - Votre facture
Dialoguer efficacement avec le client
Construire un argumentaire
Répondre aux objections
Conclure la vente

PROGRAMME

L'accueil et la prise de contact

Sourire ; Saluer ; Observer ; Patienter ; Entreprendre
La règle des premiers : Les premières secondes, premiers pas, premiers gestes, premiers

Rechercher les besoins et les motivations

La pyramide des besoins
Les motivations d'achat (méthode "SONCAS")
Les 3 étapes du besoin (latent, exprimé, satisfait)
Le recueil des éléments indispensables
Les questions les plus courantes et les résultats attendus
L'écoute passive ou active

Présenter son produit

Les grands principes de l'argumentaire
Sélectionner ; Construire ; Énoncer
Les questions de contrôle

Répondre aux objections

Les techniques fondamentales de la réfutation des objections appliquées à la vente

Conclure sa vente

Discerner les signaux d'achat et les freins à la vente
Les ventes complémentaires
La fidélisation
Les derniers mots