

Une formation à dimension humaine



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.

TECHNIQUES DE VENTE EN FACE A FACE

OBJECTIF

Mobiliser efficacement son attention sur la recherche des opportunités commerciales

- · Comprendre les ressorts de la vente en temps de crise pour adapter son action
- · Maîtriser les basiques de la vente concurrentielle
- · Améliorer sa pratique commerciale

PROGRAMME

DECOUVRIR LES BESOINS DE SON CLIENT

Le premier point du cahier des charges est « de bons prix » Le premier point du cahier des charges est « la qualité de vos produits » De façon plus générale

LA FORCE DES QUESTIONS

Savoir utiliser les bonnes questions Redevenir un enfant

L'ECOUTE ACTIVE

La soirée amicale
La gamberge
La prise de notes ?
Pourquoi prendre des notes ?
La bonne technique pour prendre des notes

PROPOSERUNE OU DES SOLUTIONS PERSONNALISEES

L'importance de la proposition Quel est le budget du client ? La présentation du prix Il existe 5 faits cruels dans le marché actuel

SAVOIR NEGOCIER

Les 6 explications de notre complexe du prix Savoir dire « NON » sans perdre son client Savoir dire « OUI » sans perdre de l'argent Quel doit être le montant d'une remise ?

ARGUMENTER

LES NOTIONS DE CARACTERISTIQUE ET D'AVANTAGE La notion de caractéristique La notion d'avantage

CONCLURE

QUAND ET COMMENT

Quand conclure?

Comment conclure?

Les 3 mots magiques pour conclure

Aux 3 mots magiques, 3 réponses possibles