

Réussir ses ventes

OBJECTIFS

- Optimiser sa démarche commerciale**
- Accélérer le processus de décision des acheteurs potentiels**
- Fidéliser ses clients, ...**

PRE REQUIS

Expérience de la vente

PUBLIC CONCERNE

Commercial(e) ; Assistant commercial(e) ; Responsable ; Manager d'équipe ; Manager ; Dirigeant(e)

DUREE

28 Heures
4 Jours

NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 à 10

TARIFS

Tarif inter (Par Stagiaire)
1 200.00 € HT (1 440.00 € TTC)
intra (Par Jour / Groupe)
Sur Devis

CONTENU

Autodiagnostic des points forts et des points à améliorer en situation de vente

Savoir se vendre avant de vendre

- Vocation
- Objectifs
- CAP " Caractéristique-Avantage-Preuve "

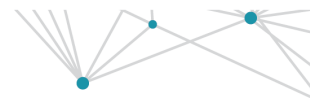
Petit traité de " psychologie de la vente " et solutions pour mieux convaincre

- Qu'est ce qu'un acheteur ?
- Qu'attend-t-il de nous ?
- Pourquoi commence-t-il et finit-il souvent par dire non ?
- " Vaincre avec "

Le besoin

- Découvrir ses attentes
 - SONCAS
- Savoir révéler un besoin
 - Fiches " Prospects " et " Clients " à personnaliser
- Conclure sur le besoin





La proposition

- Comment mettre en valeur ses produits
 - CAP
- Les signaux des clients
 - Adhésion
 - Neutralité
 - Résistance, ...

Les refus ou désaccords

- Comprendre les objections
- Les anticiper
- Y répondre

La commande

- Savoir convaincre en fin d'entretien
- Les propositions-tests
- La conclusion directe
- L'alternative et autres techniques de conclusion
- L'engagement partiel
- Conclure face à plusieurs décideurs
- Réussir sa sortie

Idées créatives pour communiquer, garder le lien avec ses clients

Techniques de l'acteur au service de la vente en face-à-face

- Savoir lâcher prise
- Se présenter
- Avoir et donner confiance
- Ecouter
- Argumenter
- Répondre aux objections éventuelles
- Conclure

Plan d'actions personnelles

METHODES PEDAGOGIQUES

Expositive ; Demonstrative ; Interrogative ; Active

