

Pour qui ?

Tous ceux qui sont en relation avec le client, mais également ceux qui doivent améliorer leur communication et gagner la confiance de clients internes.

Objectifs :

Maîtriser les différentes étapes de la vente.
Acquérir les compétences fondamentales du bon vendeur.
Savoir défendre son offre et développer ses ventes.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Maîtriser la prise de contact

- Bien préparer ses visites pour mener un entretien structuré
- Instaurer un climat positif pour susciter la confiance de l'acheteur
- Adapter son style de vente aux différents acheteurs

2. Découvrir les besoins

- Comprendre les motivations profondes, évaluer le SONCAS
- Adopter une communication active et positive
- Être à l'écoute, reformuler, questionner

3. Argumenter avec conviction et traiter les objections

- Maîtriser les ratios clefs et l'arithmétique commerciale
- Développer une argumentation persuasive pour défendre son offre
- Traiter les objections
- Éviter les concessions trop importantes ou trop rapides

4. Conclure la vente

- Connaître les techniques pour conclure une vente
- Gérer son stress et son temps
- Repérer une alternative en cas de refus
- Fidéliser le client

Les + pédagogiques :

- Animation rythmée et ludique conduisant l'auditoire à revisiter des situations tirées de la réalité de leur quotidien et méritant... jeux de rôles et cas concrets.
- Travaux en collectif.

Commercial, Marketing et
Distribution