



Les 8 étapes de la vente

Formation pratique aux techniques de vente

Ce que vous apprendrez

La connaissance des produits, le "bagou" et la conviction ne suffisent pas pour vendre. L'entretien de vente se prépare, se structure et se conduit. Au cours de cette solution, vous découvrez les 8 étapes incontournables de la vente et vous vous entraînez à leur mise en œuvre opérationnelle. Vous aurez alors tous les atouts pour développer vos performances commerciales.

Objectifs

- Assimiler les phases clés de la visite
- Acquérir une méthode pour structurer ses entretiens

Pour qui ?

Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs terrain

Pour les commerciaux sédentaires, se reporter à la solution "Vendre au téléphone"

Points clés

- Le processus de l'acte d'achat
- Préparer la visite
- Fixer des objectifs
- Prendre contact, établir un climat de confiance
- Découvrir le besoin du client, identifier ses motivations : SONCAS, techniques de questionnement
- Argumenter
- Traiter les objections
- Conclure la visite
- Analyser son rendez-vous



Formation présentielle

Durée conseillée

2 jours

Les pédagogies

- **Solution best-seller** plébiscitée par les 3.000 participants qui ont suivi cette formation
- **Une méthode et des outils** pour structurer les entretiens
- **Mise en application immédiate** au travers de cas concrets et jeux de rôles
- **Pédagogie variée et rythmée** : quiz, exercices, réflexion en groupe, entraînements, jeux...

Commercial et Marketing

Vente



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 647

CM 17