

Pour qui ?

Promoteurs des ventes ou gestionnaires de linéaires contraints à délivrer leur message dans un temps très réduit du fait du manque de disponibilité de leur interlocuteurs.

Objectifs :

Séduire pour convaincre rapidement.
Ecouter et cerner les besoins du client.
Acquérir les techniques pour conclure sa vente rapidement.

Programme :

1. User de son pouvoir de séduction

- Séduire au premier contact par son apparence (sourire, style vestimentaire...)
- Développer son capital séduction par son discours
- S'intéresser au client sur un plan émotionnel
- Développer ses capacités relationnelles : humour, culture...

2. Acquérir les compétences incontournables

- Etre à l'écoute et empathique
- Savoir être synthétique
- Développer sa force de conviction
- Savoir gérer ses émotions

3. Maîtriser la phase de prospection

- Identifier les caractéristiques du client et adapter son mode de communication
- Poser des questions directes ou indirectes afin de détecter les problèmes et besoins du client
- Questionner pour connaître les raisons rationnelles et émotionnelles qui motiveront la décision d'achat (SONCAS)
- Donner au prospect une bonne raison d'acheter maintenant

4. La phase d'argumentation

- Fonder sa crédibilité et valoriser son entreprise
- Donner des exemples très concrets de cas observés ou personnels pour convaincre
- Etre persuasif et savoir répondre aux objections de son client
- Evoquer ce que le prospect manquerait à ne pas conclure la vente



© Andres Rodriguez / Fotolia

Les + pédagogiques :

- Formation de groupe dynamique (reposant à 30% sur des apports méthodologiques et à 70% sur des mises en situation) et opérationnelle.

Commercial, Marketing et
Distribution