

REUSSIR UNE VENTE EN 6 ETAPES

Durée :

2 jours soit 14 heures

Horaires :

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Public :

Tout commercial en prise de fonction ou personne impliquée dans le face-à-face commercial souhaitant acquérir une méthode de vente.

Accessibilité handicapés :

Pour les publics en situation de handicap, merci de nous contacter pour adapter les conditions d'accueil et d'accès.

Pré requis :

Aucun.

Moyens pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de mises en situation et d'échanges d'expériences.
- Remise d'un support électronique.

Evaluation :

Quiz en fin de stage

Formatrice :

Marie-Françoise CELHAY
Formatrice professionnelle certifiée
25 ans d'expérience professionnelle
dans le domaine commercial.

contact@resonances-conseil.com

06 14 45 18 73

OBJECTIFS

- Préparer et conduire un entretien de vente en maîtrisant les 6 étapes
- Identifier les besoins et motivations pour convaincre le client
- Traiter les objections
- Conclure une vente pour atteindre ses objectifs

PROGRAMME

JOUR 1

➤ Concevoir

- Mesurer les bénéfices de la préparation de l'entretien de vente
- Se fixer des objectifs ambitieux et réalistes
- Collecter les informations utiles

➤ Contacter

- Déterminer les étapes incontournables de la prise de contact
- Appliquer la règle des 4x20

➤ Connaître

- Repérer les enjeux de la phase de découverte
- Découvrir les motivations d'achat : le SONCAS
- Mettre en pratique les outils efficaces pour identifier les besoins client

JOUR 2

➤ Convaincre

- Argumenter avec la méthode APB pour donner envie au client d'acheter
- Valoriser et défendre son prix
- Traiter les objections

➤ Conclure

- Repérer les feux verts
- Appréhender les techniques pour conclure efficacement

➤ Consolider

- Mesurer les enjeux de la gestion de la relation client
- Assurer le suivi client par des actions pertinentes
- Se rendre indispensable