

PROGRAMME DE FORMATION :

1) Etape 1 : Le financement un booster de vente

- ✓ Pourquoi le financement
- ✓ Le crédit et le quotidien
- ✓ Les freins au crédit

Atelier : connaitre ses freins et/ou les freins des clients

2) Etape 2 : L'intérêt du financement

- ✓ L'intérêt pour le client
- ✓ Les bénéfices pour les commerciaux
- ✓ Les avantages pour l'entreprise

3) Etape 3 : Savoir intégrer le financement dans la méthode de ventes

- ✓ Quand et comment le proposer ?
- ✓ Intégrer la proposition systématique dans toutes les étapes de la vente
- ✓ Exercice pratiques

Atelier : mises en situation

4) Le financement : Une force supplémentaire de négociation

- ✓ Savoir répondre aux objections clients
- ✓ Augmenter son panier moyen grâce aux financements
- ✓ Améliorer son taux de transformation grâce au financement

Atelier : mises en situation

C'est une « **Formation Action** » où se succèdent de nombreuses simulations brèves ou longues.
Chaque stagiaire **est acteur** de cette formation avec des échanges, de la réflexion, de la participation, et des jeux de rôle, en utilisant des cas concrets, vécus par les stagiaires.
Un point oral et écrit, sur les connaissances acquises, est fait, tout au long de la formation.

OBJECTIF DE FORMATION :

- ✓ Savoir proposer le financement dans les étapes de la vente
- ✓ Savoir répondre aux objections clients avec efficacité
- ✓ Maîtriser le financement pour améliorer sa négociation
- ✓ Lever le barrage du prix grâce au financement

PUBLIC:

Commerciaux, vendeurs

PRE REQUIS :

Aucun

METHODES ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques, échanges d'expériences, simulations de situations de prospection, nombreux exercices pratiques,

INTERVENANT :

François LEMAIRE
Consultant en négociation commerciale

MODALITE D'EVALUATION

Remise d'une attestation de présence et d'une validation des acquis. Test en amont et test final

COÛT :

1290,00€ (net de taxe) la journée
Hors frais de déplacement

DUREE :

Formule présentielle :
1 jour soit 7h

LES PLUS !

Jeux De rôles filmés et analysés, travail sur le non verbal, 70% de pratiques.
Training intensif

ACCESSIBILITÉ

Les formations sont proposées en Intra entreprise. Pour ce faire, les salles mises à disposition pour la formation doivent obligatoirement être accessibles aux personnes handicapées, quel que soit leur handicap. L'obligation d'accessibilité porte sur les parties extérieures et intérieures des établissements et installations et concerne les circulations, une partie des places de stationnement automobile, les ascenseurs, les locaux et leurs équipements.
Art. R111-19-1 du Code de la construction