

PROGRAMME DE FORMATION :

1) Structurer méthodiquement un entretien de vente :

- ✓ La présentation du déroulé de l'entretien
- ✓ Le plan de vente (les étapes)
- ✓ Les verrous

2) Découvrir avec précision le client, son projet et son budget

- ✓ Ecoute active
- ✓ L'art du questionnement : poser les bonnes questions
- ✓ La reformulation pour créer la validation et l'engagement

3) Gagner la confiance des clients par des conseils ciblés :

- ✓ Les 3 C (Conseils, Crédibilité, Confiance)

4) Mettre en avant les + (produits et entreprise)

- ✓ Argumenter par les avantages avec la méthode CABP
- ✓ Exercice pratiques

5) Savoir traiter les objections les plus courantes

- ✓ Connaître les différentes techniques de réponses aux objections
- ✓ Transformer les objections en adhésion

6) Oser conclure

- ✓ Savoir formuler positivement et gérer les temps de silence
- ✓ Rassurer et fidéliser le client
- ✓ Présenter les offres complémentaires

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 :

- ✓ Maîtriser la structure de l'entretien de vente.
- ✓ Découvrir les besoins et les motivations du client.
- ✓ Savoir argumenter de façon ciblée.
- ✓ Augmenter le panier moyen
- ✓ Maximiser le taux de conclusion

PUBLIC:

Vendeurs, Commerciaux

PRE REQUIS :

Aucun

METHODES ET SUPPORTS

PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques, échanges d'expériences, simulations de situations de vente, nombreux exercices pratiques, Possibilité d'entretiens filmés et analysés en groupe

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 :
2 jours soit 14h + 1h de suivi à 30 jours

LES PLUS !

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

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