

Publics

Toute personne ayant besoin de vendre (Salariés, Indépendants, Entrepreneurs...)

Prérequis

Avoir une offre commerciale structurée, connaître ses services ou produits, savoir prospecter par les différents canaux

Objectifs

- Obtenir les accords d'un prospect
- Savoir présenter son offre
- Savoir conclure sa vente ou obtenir un rendez-vous de signature

Durée

3 jours en présentiel

Tarif

Intra 2400 € net (Maximum 4 personnes)

Inter 1200 € net (Minimum 3 personnes)

Lieu

Ile-de-France

Vendre en face à Face

PROGRAMME

I. INTRODUCTION

- ✓ Préparer son rendez-vous prospect (Stratégie de proposition et remise)

II. LA PHASE DE LA VENTE

- ✓ Savoir se présenter (Bulle d'intimité, 4x20, AIDA...)
- ✓ Connaître les techniques de questionnement pour ouvrir le prospect.
- ✓ Pratiquer l'écoute active et travailler sur les mots clés.
- ✓ Adapter son argumentation en fonction des besoins et attentes du prospect/client

- ✓ Détecter les motivations d'achat par la lecture de la communication non verbale, des non-dits....
- ✓ Traiter les objections et les transformer en avantages pour le prospect/client
- ✓ Obtenir des accords du client (Méthode de l'entonnoir)
- ✓ Savoir quand sortir le bon de commande ou obtenir l'acceptation sur un budget
- ✓ Conclure sa vente efficacement
- ✓ Savoir prendre congé

III. ANALYSER SA VENTE

- ✓ Rétrospective de son acte de vente de sa réussite ou de son échec
- ✓ Suivre son prospect ou client

METHODE PEDAGOGIQUE

Visionnage de vidéos, Exercices de communication, Entraînement par simulation

Les + Formation

- ✓ Je sais découvrir les besoins et les attentes de mes prospects
- ✓ Je maîtrise mon argumentaire pour obtenir des accords
- ✓ Je sais détecter les motivations d'achat
- ✓ Je sais défendre et négocier mon prix gagnant-gagnant