

OBJECTIFS

Maîtriser les techniques de l'argumentation
Savoir utiliser l'écoute active
Passer de la présentation des caractéristiques à l'argumentation adaptée

PUBLIC

Commerciaux itinérants débutants
Commerciaux itinérants opérationnels

PRE-REQUIS :

Maîtriser le plan de vente et savoir préparer son rendez-vous

DUREE

3 jours 21 heures

METHODE PEDAGOGIQUE :

Test d'auto diagnostique
Apports théoriques
Etudes de cas pratiques
Jeux de rôle et vidéos

TECHNIQUES DE VENTES

AVANT MEME LE RENDEZ VOUS

Identifiez vos forces et vos axes de progrès pour vendre.
Prenez une longueur d'avance en vous posant les bonnes questions.

2) Comprendre le client

Ayez une compréhension optimale du client.
Décemmentez-vous des produits et concentrez-vous sur le client
Adoptez à chaque fois la « juste attitude ».
Améliorez qualitativement la relation client.

3) Donner envie d'acheter

Développez la cohérence de vos présentations et valorisez l'ensemble de votre offre.

4) Déclencher la décision d'achat

Mettez en place une tactique de conclusion adéquate.
Obtenez l'accord et la confiance du client.
Créez les conditions d'un partenariat durable.

AVANT LA FORMATION

Chaque participant aura rempli un profil comportemental en ligne. Il devra également préparer la "vente" de son entreprise aux autres participants lors d'un exercice pratique.

APRES LA FORMATION

- Chaque participant aura construit son propre plan de progression.