

DEVELOPPER SES COMPETENCES EN VENTE : bases

Structurer efficacement ses entretiens de vente

COMPETENCES VISEES

-) Identifier les différentes étapes d'un entretien de vente
-) Analyser les besoins et les motivations
-) Argumenter efficacement et gérer les objections

La vente : les étapes

-) La logique commerciale
-) Les 4 étapes d'une vente
-) Les objectifs de vente
-) L'organisation préalable de l'entretien de vente
-) La préparation mentale

Le contact

-) Le climat de confiance
-) La communication interpersonnelle
-) La posture adéquate
-) L'échange avec le futur client

Le client

-) Ses besoins et ses motivations
-) Le questionnement efficace
-) L'écoute active
-) La reformulation
-) L'argumentation

Les attentes du client

-) Le traitement des objections
-) Les arguments
-) La construction d'un argumentaire efficace
-) Le prix : présentation et valorisation

La conclusion

-) Les techniques de conclusions
-) Le cas d'une vente non finalisée
-) L'image positive
-) La fidélisation

Public

Tout public

Pré requis

Aucun

Durée

2 jours

Suggestion de compléments

Développer ses compétences en vente : renforcement

Gestion des litiges clients

Animation et développement d'un point de vente

La relation client au téléphone

Les + pédagogiques

Mise en situation contextualisée

Adaptation aux spécificités du secteur d'activités

Jeux de rôle

Agence de St Jean d'Angély

6 Avenue Pasteur
17400 SAINT JEAN D'ANGELY
05.46.32.65.16
contact@envolformation.com

Agence de La Rochelle

10 Rue de Suède
17000 LA ROCHELLE
09.53.09.78.15
larochelle@envolformation.com

Agence de Niort

85 Rue Saint Jean
79000 NIORT
09.80.63.29.73
niort@envolformation.com