

METHODES de vente Outils commerciaux

Malgré les croyances populaires, le "bagout" n'est pas une condition requise pour être un excellent vendeur et bien représenter son entreprise. Il faut être bien en confiance, et maîtriser un ensemble de techniques indispensable : savoir gérer les étapes d'un entretien de vente, écouter son interlocuteur, négocier, répondre, ...

Pour adapter le programme à vos objectifs, un diagnostic et/ou QCM sera établi avant l'entrée en formation

OBJECTIFS :

Savoir identifier les étapes d'une vente
Savoir écouter
Développer ses compétences de communication
Savoir identifier un comportement

INFORMATIONS :

Durée : 3 Journées (possibilité de séquencer)
Horaires : 21 h à répartir
Prérequis : Avoir une première expérience
Public visé : Fonction commerciale (Débutants)
Effectif : 10 personnes maxi
Lieu : Sur site ou à distance
Format : Inter ou Intra



MOYENS PEDAGOGIQUES :

Travail de groupe - Plateforme collaborative -
Expérimentation - Alternance de cours théoriques et cas pratiques - Partages d'expériences - Interactions individuelles - Serious play - Ateliers créatifs

TARIF : Sur devis

Evaluation des connaissances assurée au début et tout au long de la formation par des exercices d'applications

PROGRAMME :

Représenter l'entreprise positivement en cohérence avec son image de marque

Ecouter, s'adapter et entretenir une relation avec le client dans la durée
Techniques de questionnements
Communication positive
Développer les outils commerciaux
Techniques de vente
Développer son portefeuille par recommandation
Garantir une posture professionnelle
Développer ses ventes

Comprendre les besoins et motivations de l'acheteur

Susciter l'intérêt
Présenter des solutions à valeur ajoutée
Pouvoir identifier les objections et y répondre
Motiver et obtenir un engagement d'achat
Prospecter pour élargir son portefeuille d'affaires
Assurer un suivi de sa clientèle pour fidéliser
Maîtriser le processus de vente

Maîtriser son argumentaire de vente

La stratégie commerciale
L'organisation commerciale
Intégrer une dimension comportementale dans le processus de vente
Gagnez en rigueur
Savoir conclure
Gérer des situations commerciales difficiles



VOTRE CONTACT : **Pauline Puzin** – 0659191370 – pauline@kermaconcept.com

www.kermaconcept.com