

A A Imprimer PDF

**MENER UNE VENTE
EFFICACEMENT**

Image not found or type unknown



OBJECTIFS

Formation de 2 jours qui vous permettra d'acquérir une méthode de vente efficace pour le développement de votre activité

- Connaître les différentes phases de l'entretien de vente
- Acquérir une méthode de vente efficace
- Savoir préparer vos entretiens

Image not found or type unknown



PUBLIC CONCERNÉ

- Commerciaux débutants ou confirmés (remise à niveau)
- Technico-commerciaux

Image not found or type unknown



DURÉE

2 jours

Image not found or type unknown



COÛT

350€/jour/personne

soit **700€ net pour les 2 jours de formation**

Image not found or type unknown



PROGRAMME

Les règles de base de la communication

- Schéma de base
- Les problèmes de communication
- Communiquer plus efficacement

Préparation d'un entretien de vente

- Préparation matérielle
- Préparation non matérielle
- Préparation mentale

L'introduction

- Comment créer le meilleur climat possible :
- Règle des 4 fois 20 ou des 5 premiers
- La phrase d'accroche

La découverte des besoins

- Choisir vos stratégies de questionnement
- Prendre en compte "l'empathie "
- Les techniques d'observation et de synchronisation verbale et non verbale
- La reformulation

Proposer une solution et argumenter

- La méthode de base : le C.A.B.
- Apporter les preuves de vos affirmations
- La proposition

Répondre aux objections

- Adopter la bonne attitude pour faire face
- Rechercher l'origine de l'objection
- Traiter les 3 grandes catégories d'objections
- Les techniques de réfutation
- Préparation de la réfutation
- Réfutation des objections

Conclure sa vente

- Les conditions préalables à la conclusion
- La détection des signaux
- Indices non verbaux et Indices verbaux
- Les techniques et outils de conclusion

Gérer l'après conclusion

- Si la vente a été conclue
- Si la vente n'a pas été conclue

Image not found or type unknown



DES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie active et participative favorise les échanges entre les participants.

Les exercices pratiques, les simulations de vente et les jeux de rôles permettront aux stagiaires d'analyser et de commenter leurs différentes prestations.

Le consultant corrigera les prestations pour permettre aux stagiaires d'affiner leur prestation.

Image not found or type unknown



FORMATIONS SUR LE MÊM

[Traiter efficacement les réclamations](http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/traiter-efficacement-les)(<http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/traiter-efficacement-les>)

[Les outils marketing des PME](http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/les-outils-marketing-des-pme)(<http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/les-outils-marketing-des-pme>)(<http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/les-outils-marketing-des-pme>)

Image not found or type unknown



CONTACT

Formeum

Tél. 04 66 879 624

Vous souhaitez en savoir plus sur cette formation ?

N'hésitez pas à remplir le formulaire en cliquant sur "Demande de renseignements", nous nous engageons à vous répondre dans les plus brefs délais.