



Vous êtes commerçant et vous souhaitez optimiser vos ventes, maîtriser les techniques de questionnement, d'argumentation, de réponse aux objections pour mieux convaincre et faire des ventes additionnelles. Vous souhaitez également savoir mener des entretiens de ventes dans les règles de l'art, entièrement adaptés au profil des clients et augmenter ainsi vos taux de conclusion? Cette formation en techniques de vente est faite pour vous.

Compétence(s) visée(s)

- Optimiser la prospection, convaincre
- Mener les entretiens de vente dans les règles de l'art
- Augmenter le taux de conclusion

Contenu

- Techniques de vente pour une bonne communication commerciale
- L'émetteur, le récepteur, transmettre un message -
 - L'écoute active garante d'une bonne communication -
 - La maîtrise des effets du filtre personnel
- Techniques pour vendre plus et mieux
- La préparation de l'entretien - La phase d'ambiance
 - La découverte des motivations
 - L'argumentaire de vente: CAB, BAC. SONCAS - Le traitement des objections
 - Les techniques de conclusion - Les ventes complémentaires
- Techniques de prospection
- Définition des cibles et des interlocuteurs - Les étapes de la prospection
 - Les questions d'appui - La raison de l'appel - L'alternative
 - La confortation
 - Pour les barrages, la négociation, savoir convaincre

Mémo sur les règles d'or de la découverte et l'analyse de la demande, l'argumentation, le traitement des objections et du closing

Bibliothèque de questionnement Pitch par typologie d'utilisateur

Plan d'action individuel

Structure de prise en main du rendez-vous commercial

Un argumentaire structuré en mode BAC (bénéfices, Avantages, Caractéristiques)



PUBLIC CHEF D'ENTREPRISE, RESPONSABLE COMMUNICATION



PRÉREQUIS AUCUN



PÉDAGOGIE APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE
EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE
DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS),
VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR
QCM



SANCTIONS ATTESTATION DE STAGE



PRIX 1400 € H.T



DUREE 28H

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT

- Questionnaire de positionnement
- Tour de table de recueil des attentes



PENDANT

- Evaluations formatives régulières par le formateur
- Evaluation sommative des connaissances à chaud
- Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud
- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation



APRES

- Bilan téléphonique avec le client
- Bilan téléphonique avec le formateur
- Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)

