

# Accroître son potentiel de vendeur (niveau 2)

## Objectifs

**Durée : 3 jours**



- S'entraîner activement pour maîtriser le processus de vente.
- Connaître et intégrer les techniques d'une communication influente.
- Savoir argumenter avec efficacité

## Contenu

- **S'adapter à ses interlocuteurs :**
  - Comprendre le processus de communication, et les modes de relation interpersonnelles.
  - Les différents types de client ; identifier rapidement son interlocuteur.
  - Adapter son comportement au profil client.
  - Savoir entretenir le dialogue et faciliter la communication.
- **Etablir une relation de qualité :**
  - Etablir une relation de confiance.
  - Naturel et empathie, favoriser la relation d'écoute.
  - Savoir analyser le besoins et découvrir les besoins cachés. Les techniques de questionnement.
  - Se synchroniser pour faciliter le contact et guider la communication.
- **Être performant dans l'argumentation :**
  - Choisir et adapter les arguments.
  - Valoriser les avantages et bénéfices client.
  - Connaître et utiliser les techniques pour convaincre, persuader et satisfaire.
- **Traiter et dépasser les objections :**
  - Décrypter et comprendre l'objection. Les différents types d'objections.
  - Rebondir et rassurer le client.
  - Trouver des points d'accord, et ré argumenter. Rechercher l'accord du client.
- **Conclure la vente :**
  - Techniques de conclusion ; amener la prise de décision.
  - Instaurer une relation durable.



## Méthodes et outils



- Approche relationnelle basée sur des savoirs et des outils issus de la PNL.
- Ateliers de découverte, des valeurs et actes commerciaux.
- Jeux de découverte et de progression mentale sur le fonctionnement relationnel. étude de cas.
- Entraînement progressif en mini saynètes, puis intensif en application des savoirs en jeux de rôles.
- Plan d'action personnalisé pour chaque stagiaire
- Conseils d'une intervenante experte.
- Possibilité de suivi en demi groupe de retour d'expérience.
- Livret participant, grilles et outils d'auto évaluation fournis.

## Tarif

Nous consulter

## Calendrier

Nous consulter