

Argumenter pour vendre mieux

Objectifs

Durée : 2 jours



- S'approprier la phase décisive de la phase de conseil.
- Accompagner les clients en cabines et argumenter.
- Orienter les clients vers la décision d'achat.
- Renforcer l'achat moyen

Contenu

➤ Comprendre le processus personnels et la nécessité d'une structure vente :

- Les attitudes vendeurs préférentielles dans la relation client.
- Les 5 étapes du conseil.



➤ Maîtriser les étapes du conseil :

- Accueillir le client en zone d'essayage ; les « best practices » ; les valeurs du conseil ; transformer les valeurs en actes de vente.
- Gérer les réactions ; analyser les réactions ; orienter le discours ; favoriser la proposition additionnelle ; faciliter la relation avec les clients réticents.
- Traiter les objections ; identifier l'objection ; l'écoute active, outil indispensable ; traiter l'objection et orienter l'argumentaire.
- Savoir conclure la vente ; susciter l'achat additionnel ; orienter vers la décision d'achat ; valoriser le client ; effectuer un relais caissier ; préparer la prochaine visite.

Méthodes et outils



- Approche basée sur des savoirs issus de la PNL et des apports concrets terrain.
- Atelier diagnostic des comportements de vendeurs.
- Atelier de construction des points clés de la relation conseil.
- Jeux d'observation et d'analyse « visites concurrence ».
- Jeux de prise de conscience et de progression mentale.
- Etude de cas : calcul et suivi des indicateurs commerciaux.
- Entraînement progressif par quizz puis intensif en mises en situation sur saynètes.
- Plan de progrès individuel.
- Livret participant, exercices d'entraînement fournis et outils d'autoévaluation fournis.

Tarif

Nous consulter

Calendrier

Nous consulter