

Maîtriser les techniques de vente

Objectifs

Durée : 3 jours



- Maîtriser les étapes de la vente.
- Acquérir les réflexes fondamentaux de la vente.
- Acquérir un vocabulaire professionnel.
- S'approprier la méthode et les outils de la vente.
- Gérer et entretenir la relation avec le client.

Contenu



➤ Comprendre le rôle et la posture du commercial :

- Le rôle du vendeur dans l'acte d'achat.
- Les différents styles de vente ; identifier son propre style.

➤ Optimiser sa démarche commerciale:

- La mission globale du vendeur ; diagnostic de ses qualités de commercial.
- Le choix d'une stratégie de prospection et les différents types d'approche; la qualification des prospects et la recherche de l'information ; méthodes et outils de préparation ; déterminer les objectifs à atteindre.
- La réussite du premier contact ; comment franchir le barrage des secrétaire et trouver le bon interlocuteur ? L'obtention d'un rendez-vous.

➤ Réussir l'entretien de vente :

- Informer : se présenter ; présenter sa société et ses services.
- Valoriser ses produits ; rechercher et analyser le besoin du client.
- Orienter le débat ; stratégie et influence ; créer une relation de confiance ; les différents types de clients et leurs attentes ; adapter sa communication ; les styles de communiquant.
- Traiter l'information reçue ; la reformulation et la synthèse.
- Qualifier l'argumentaire pour le rendre plus percutent.
- Rebondir sur les objections, pour en tirer parti.
- Défendre le prix ; les règles d'or de la négociation.
- Conclure l'entretien
- Construire le partenariat ; synthétiser l'entretien ; suivre l'après-vente et gérer les difficultés éventuelles; anticiper les nouveaux besoins.

Méthodes et outils



- Progression mentale autour de savoirs issus de la PNL.
- Autodiagnostic des styles de vente ; des qualités de commercial ; des styles de communiquant.
- Jeux de prise de conscience et de progression mentale
- Ateliers et études de cas : construire et traiter une fiche de renseignement ; obtenir un premier rendez-vous.

- Entraînement intensif sur saynètes en s'appuyant sur négociations simples puis délicates.
- Conseil d'une intervenante experte en distribution.
- Plan de progrès individuel.
- Livret participant, outils d'organisation, de diagnostic et de suivi fournis.

Tarif

Calendrier

Nous consulter

Nous consulter