

AMELIORER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE VOTRE ENTREPRISE

Votre contact

Madame Katalyn REBHOLTZ
03.88.24.35.88

Durée

2 jours
14 heures

Public

Chef d'entreprise
Chargé d'Affaires
Gestionnaire Commercial
Commercial

Prérequis

Aucun

Effectif

Minimum 6 participants
Maximum 12 participants

Moyens pédagogiques et techniques

Décrypter les phases de vente
Mesurer la persévérance commerciale utile
Mettre en place des plans d'actions de sa clientèle
Maîtriser un argumentaire et vocabulaire adaptés
Négocier la phase « Prix » en approche Gagnant-Gagnant
Vendre et faire vendre en situation concurrentielle

Formateur

Chargé de projet et de développement

Suivi et évaluation

Auto-évaluation régulière des participants par des tests en début, en cours et en fin de formation.
Evaluation de la qualité de la formation par les participants, analyse de l'atteinte des objectifs.

Attestation de fin de formation

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- ✓ Acquérir les arguments et le vocabulaire adaptés en chaque circonstance
- ✓ Maîtriser la communication et la gestion des tensions
- ✓ Maîtriser les postures verbales et non verbales
- ✓ Valoriser son prix et son offre
- ✓ Négocier les conditions les plus rentables
- ✓ Réussir l'entretien de vente, pour augmenter le CA et fidéliser ses clients

Contenu

LA VENTE-GENERALITES

Comment créer un climat de sympathie et de confiance
Savoir se différencier de ses concurrents
Valoriser son savoir-faire et son entreprise
Le savoir être et ses postures

LA PROSPECTION

Comment l'organiser
La rendre agréable et performante
Maîtriser la prise des rendez-vous

LA DECOUVERTE DE SON CLIENT

Les 7 paliers de l'écoute active
La reformulation
L'art du questionnement
Identification des gains que le client recherche

ARGUMENTATION

Les différents pouvoirs d'influence

LA DEFENSE DE SON PRIX

Comment valoriser son offre
Contre les objections classiques
Méthodes de validation

CONCLUSION ET FIDELISATION

Comment conclure ses entretiens
Savoir susciter la recommandation

Version du 22/08/2017