

techniques de vente



objectif de la formation

mener un entretien de vente et de négociation de produits et/ou prestations de services en situation de face à face pour réaliser une prestation commerciale

- découvrir et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente,
- acquérir une méthode de vente pratique et concrète
- questionner, reformuler, argumenter et répondre aux objections
- conclure, s'adapter aux profils très variés des clients et aux différents secteurs d'activités

contenu

rôle et impact du vendeur

- **appliquer les "règles" d'une bonne communication**
 - analyser les freins et les déperditions dans la communication;
 - repérer l'importance du non-verbal
 - comprendre la nécessité de l'empathie et de l'écoute; faire exister le client.
- **maîtriser les outils du dialogue avec le client**
 - questionnement; art du silence; méthode de reformulation; choix des mots
- **structurer son entretien**
 - établir un contact positif avec son client ou son interlocuteur;
 - faire parler (technique pour conduire à la découverte);
 - structurer et adapter son argumentation (obtenir l'adhésion)
 - présenter le prix (quand et comment ?);
 - répondre en souplesse aux objections (reprise du dialogue)
- **conclure un entretien**
 - quand et comment terminer son entretien ?
- **établir un rapport présentable et utilisable pour son entreprise**
- **préparer sa prochaine visite**
 - agir pour fidéliser

méthode pédagogique

méthode active et participative; alternance des phases théoriques et d'entraînement; simulation vidéo et jeux de rôles.

durée

2 jours, 14 heures

tarif

nous consulter



mettez le cap sur votre avenir !

02 31 89 01 71 - securimer.com/inn

