

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

Objectifs :

Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.
Connaître et utiliser les différentes techniques de vente.
Optimiser son discours commercial.

Public concerné et prérequis :

Commerciaux, technico-commerciaux, assistants commerciaux.
Avoir des notions en relation client.

Qualification des intervenants :

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le commerce et la vente, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques, mises en situation, cas pratiques.

Durée, effectifs :

14 heures, soit 2 jours.
6 stagiaires maximum en salle.

Programme :

- Contexte de l'entretien de vente,
- La vente aux professionnels et la vente aux particuliers,
- Comprendre l'organisation structurelle d'un entretien de vente,
- Définir ses objectifs d'entretien commercial,
- La prise de contact : techniques,
- Découvrir les besoins client,
- Construire un argumentaire de vente pour convaincre,
- Traiter les objections,
- Conclure un entretien de vente,
- Capitaliser les informations client dans un logiciel de gestion commerciale,
- Mesurer son efficacité commerciale.

Modalités d'évaluation des acquis :

Test théorique par séquence pédagogique.

Sanction visée :

Attestation de formation.