

PARTICIPANT(S) :

Tout collaborateur en contact avec les clients.

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou
Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert dans la vente et la négociation commerciale

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

33 rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Connaître et s'entraîner aux différentes étapes d'une vente
- Acquérir des outils et techniques efficaces pour convaincre le client

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance de séquences expositives, de travaux en binômes ou en sous-groupes et de phases réflexives et interactives.

Cas pratiques, mises en situation, jeux de rôles

CONTENU DU PROGRAMME

DEVENIR ACTEUR DE SA DEMARCHE COMMERCIALE

Les enjeux de la relation client

Jeu : Se mettre dans la peau du client

Repérer les facteurs qui participent à la satisfaction client

OPTIMISER SA PRISE DE RENDEZ-VOUS PAR TELEPHONE AUPRES DU PROSPECT

Donner envie par un premier contact positif

Créer la confiance par une présentation structurée

Créer l'espace d'échange pour détecter les opportunités

Rédaction de son guide de prise de rendez-vous

Entraînement à la prise de rendez-vous par téléphone

PRENDRE CONTACT

Créer le lien avec le client

Prendre conscience de l'impact de son image

Entraînement à la prise de contact

MENER L'ENTRETIEN DE DECOUVERTE CENTRE SUR LE CLIENT

Questionner efficacement

Perfectionner son attitude d'écoute

Construction de sa stratégie de questionnement

Entraînement à l'entretien de découverte

CONVAINCRE DES AVANTAGES DE SON OFFRE

Construire un argumentaire percutant

Techniques d'argumentation

Présenter et défendre son prix

Répondre aux objections avec souplesse

Valider l'adhésion du client

Construction de son argumentaire et entraînement à l'argumentation

Construction de son guide de réponse aux objections

CONCLURE LA VENTE