

Techniques de Vente

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer ses compétences de vendeur. • Maîtriser les étapes de l'entretien de vente en face à face • Augmenter la compétence commerciale par l'acquisition de concepts, d'outils et de techniques professionnels.
PROGRAMME	<p>MODULE 1 : Comment préparer son entretien de vente pour être efficace ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • La préparation du rendez-vous • Les objectifs • La préparation mentale <p>MODULE 2 : Comment créer rapidement le contact avec son interlocuteur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • La relation de confiance • Les outils de la PNL et de l'Analyse transactionnelle au service du vendeur • Les incontournables de la communication efficace <p>MODULE 3 : Comment découvrir ou susciter une opportunité de vente ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les questions de découverte • Les questions de situation • Comprendre les enjeux du client, ses problématiques <p>MODULE 4 : Comment découvrir les réels besoins et motivations du client ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'écoute active • La clarification • La reformulation • Les motivations d'achat SON CAS <p>MODULE 5 : Comment argumenter pour convaincre ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le modèle CAB • La mise en situation <p>MODULE 6 : Comment traiter les objections ? Comment défendre ses prix?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les principes de la négociation commerciale • Les typologies et besoins des acheteurs <p>MODULE 7 : Comment conclure un entretien de vente ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les techniques de conclusion <p>MODULE 8 : Comment continuer à progresser dans la vente ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le plan de progrès
DURÉE	4 X 2 heures
POPULATION CONCERNÉE	Responsables de vente, Technico-Commerciaux