

| | |
|---|---|
| <h2 style="color: red;">Les techniques de vente – niveau 1</h2> | <p>Durée : 3 jours</p> <p>Prix : 1470,00€</p> |
| <p>Objectifs : Acquérir les bases de la vente. Préparer son plan de vente. S’entraîner à prospecter. Conduire des entretiens. S’organiser pour vendre plus et mieux</p> <p>Programme:</p> <p>Le métier de commercial, quel vendeur êtes-vous ? Identifier votre style de vendeur Vendre, c’est communiquer Identifier la typologie de vos interlocuteurs pour mieux vous adapter Identifier son style de commercial</p> <p>Le plan d'action du commercial Analyser son portefeuille client Analyser les acteurs en présence Analyser les forces de son offre Etablir son plan d'action commercial</p> <p>Savoir prospecter efficacement Fixer des objectifs ambitieux et motivants Analyser ses appels pour organiser sa progression Découvrir les techniques de prospection et de prise de rendez- vous Construire son plan d’entretien téléphonique Savoir rédiger un e-mailing, mailing ou lettre pour contacter le prospect Donner envie par un premier contact positif et motivant Poser des questions pour donner envie au client de s’exprimer</p> <p>Découvrir les besoins du client La première rencontre, la première impression, la crédibilité de l’entreprise et de son représentant Recueillir les besoins, obtenir la confiance Le questionnement : utilisation des différents types de questions (questions ouvertes...) L’écoute : comment bien écouter, reformuler et rebondir Analyse des différents leviers de motivation Anticiper le style, les comportements de vos interlocuteurs Faire ressortir les besoins</p> <p>Argumenter et convaincre Choisir les arguments en fonction des informations recueillies en phase de découverte Les caractéristiques d'un bon argumentaire Démontrer l'adéquation de la solution au besoin Se différencier de la concurrence La formalisation : proposition, devis, offre La présentation verbale</p> <p>Réussir ses entretiens de vente Préparer son rendez-vous : facteur clé de succès d'un entretien de vente réussi Découvrir les besoins du client Identifier le profil de son interlocuteur Présenter son offre Répondre aux objections Conclure et engager à l'achat</p> <p>Savoir négocier Les principales règles des négociations réussies Savoir manier concessions et contreparties</p> <p>Savoir traiter les objections Apprendre à vendre un prix pour augmenter vos marges Répondre efficacement aux objections</p> <p>Savoir conclure la vente Identifier les signaux positifs pour pouvoir conclure Engager le client à l’achat, savoir rebondir en cas de non accord</p> <p>De la vente à la fidélisation Consolider le capital « clients » Savoir s’organiser ; Acquérir les techniques d’une organisation professionnelle et rigoureuse</p> | <p>Public concerné : Dirigeant, manager, personnel à vocation commerciale ou en contact avec la clientèle</p> <p>Lieu : À déterminer</p> <p>Pré-requis :</p> <p>Technique d’animation :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Alternance de théorie et de pratique . Accompagnement . Etudes de cas . Exercices . Mises en situation . Retour d’expériences . Jeux de rôles |