



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Maîtriser les fondamentaux de la vente et gagner en efficacité

Mettre en pratique les techniques de vente pour développer son chiffre d'affaire

Durée : 3 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Affiner vos techniques de vente pour gagner en efficacité commerciale
- Augmenter le taux de concrétisation des entretiens de vente et devis
- Capitaliser sur son portefeuille-clients grâce à la fidélisation et à la recommandation

Programme :

- 1- La préparation des actions commerciales
 - Soigner la première impression
 - Maîtriser sa communication verbale et non verbale
 - Créer un climat de confiance
 - Découvrir le client
 - Questionner habilement
 - Ecouter activement
 - Reformuler clairement
- 2- Construire son discours commercial
 - Structurer son argumentation
 - Argumenter en avantage client : méthode CAP
 - S'adapter aux attentes et à la personnalité du client : méthode CAP/SONCASE
 - Annoncer et justifier son prix
 - Répondre aux objections et Conclure
 - Utiliser la méthode CRAC pour vaincre les objections
 - Détecter les signaux d'achat pour conclure au moment opportun
 - Prendre congés dans les règles de l'art
- 3- Développer, suivre et réactiver son portefeuille client
 - Fidéliser et obtenir de la recommandation
 - Créer les opportunités qui fidélisent
 - Prospecter grâce à vos clients : la recommandation
 - Plan d'action personnel
 - Des simulations d'entretien de vente seront jouées pour pratiquer les techniques de vente enseignées
 - La méthode est interactive et permet de nombreux échanges d'expériences

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.

Profils :

Toute personne souhaitant développer ses compétences commerciales

Pre-requis :

Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

1180€ / jour

Votre contact :

Olivier SAVEY

olivier.savey@agileos.fr

06.22.64.13.89

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.