



# Dynamiser vos ventes - DYVV

**Code produit :** DYVV

**Niveau :** Perfectionnement

**Modalité :** Presentiel

**Durée (en heure) :** 14.0

**Tarif :** 0

**Eligible DDA :** non

**Public :** commerciaux et  
cadres commerciaux

**Prérequis :**

aucun

## Objectif

- connaître les règles de la communication pour améliorer sa relation client

## Programme de la formation

### 1-Vérifier les conditions de la performance commerciale

- Motivation forte
- Attitudes positives en toutes circonstances
- Méthodes et techniques gagnantes
- Réseau de clients fidèles et prescripteurs actifs
- Organisation et gestion du temps efficaces

### 2-Adopter une démarche orientée client

- Identifier les différents profils de clients
- S'adapter à ces profils sur la forme et sur le fond
- Créer de la proximité relationnelle

### 3-Promouvoir la valeur ajoutée de son offre

- Mettre en avant ses atouts concurrentiels
- Valoriser les avantages et bénéfices pour le client
- Le sensibiliser au «prix du risque»

#### 4-Préparer et conduire des négociations difficiles

- Gérer les profils de clients difficiles
- Maîtriser les situations complexes
- Négocier des contreparties en cas de concessions
- Promouvoir la multi-détention
- Réaliser le «closing» de la vente

#### **Moyens d'évaluation**

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

#### **Méthodes pédagogiques**

- Réalisation de cas pratiques
- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.