

Fidéliser ses clients : le multi-équipement - CAGE

Code produit : CAGE

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 14.0

Tarif : 1160,00 € HT

Eligible DDA : non

Public : commerciaux et cadres commerciaux

Prérequis :

aucun

Objectif

- utiliser la méthodologie pour sélectionner les clients à potentiel
- avoir une vision «client» et non «produit»
- savoir adapter son argumentaire au couple client/produit

Programme de la formation

1-Cibler les clients et prospects mono-produits à démarcher

- Définir les critères de segmentation du portefeuille
- Identifier les profils de clients à contacter en fonction des produits à promouvoir
- Cerner leurs besoins spécifiques
- Concevoir des argumentaires en sur-mesure

2-Préparer ses actions de relance

- Concevoir la trame de l'entretien
- Adapter son accroche commerciale en fonction du couple client / produit

- Lister les questions essentielles à poser
- Identifier et lever les freins
- Méthode pour prendre des rendez-vous qualifiés

3-Mener son entretien de vente

- Réussir sa prise de contact en s'appuyant sur son accroche commerciale
- Diagnostiquer la situation du client
- Faire émerger et valider le besoin du nouveau produit
- Argumenter l'intérêt du nouveau produit pour le client
- Traiter les objections de fond

4-Conclure la vente d'un nouveau produit

- Négocier les conditions de la vente
- Conclure la vente sur un deal gagnant/gagnant
- Suivre son client et évaluer sa satisfaction
- Agir pour obtenir la conclusion d'un nouveau contrat ou une recommandation dynamique

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

- Exposés à partir d'un diaporama
- Jeux de rôles
- Échanges d'expériences



AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.