

Réussir ses entretiens de vente - REVE

Code produit : REVE

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 14.0

Tarif : 1160,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public : commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs débutants ou expérimentés qui souhaitent revenir sur les techniques de vente en face à face, managers qui veulent piloter et dynamiser l'activité commerciale de leurs équipes

Prérequis :

aucun

Objectif

- identifier les étapes de l'entretien de vente efficace
- avoir les bons réflexes pour mener l'entretien
- acquérir des outils concrets pour conclure plus de ventes

Programme de la formation

1-Enjeux de la mission commerciale

- Développer ses qualités personnelles

- Repérer les styles d'acheteurs
- Une étape incontournable : la préparation de l'entretien
- Préparer ses ventes en fonction du profil du client et de son investissement financier
- Bâtir la stratégie de son entretien

2-Créer un climat de confiance

- Mise en ambiance lors du premier contact
- Observer et se synchroniser au client
- Faire une introduction en cohérence avec les objectifs du client

3-Identifier les besoins et les motivations du client

- Questionnement
- Ecoute active
- Reformulation afin de hiérarchiser les informations du client

4-Valoriser son offre et argumenter

- Proposer une solution
- Mettre en avant les avantages client
- Argumenter par des preuves factuelles
- Annoncer et vendre son prix de manière convaincante

5-Lever les freins

- Reconnaître et répondre aux objections
- Rebondir aux objections

6-Conclure la vente

- Détecter les signaux d'achat
- Oser conclure

7-Prendre congé

- Prendre congé positivement
- Préparer les prochaines actions pour rester proche du client

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
- Échanges d'expériences
- Mises en situations intensives et jeux pédagogiques

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.