

Réussir ses rendez-vous clientèle - FFRPC

Code produit : FFRPC

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif : 250,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public : commerciaux,
ingénieurs commerciaux,
assistants commerciaux,
vendeurs débutants ou
expérimentés

Prérequis :

aucun

Objectif

- soigner la première impression donnée
- guider le client selon ses besoins
- connaître les bons réflexes
- travailler sa force de vente

Programme de la formation

- Préparation du rendez-vous
 - Se fixer des objectifs
 - Rechercher les informations concernant le client à rencontrer et ses concurrents
 - Se mettre dans les meilleures conditions
- Phase d'accueil et découverte
 - Se présenter et clarifier ses intentions

- Questionner son client
- Formuler un diagnostic
- Proposition commerciale et négociation
 - Adapter son discours
 - Faire une proposition
 - Négocier et conclure

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
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.