

Les fondamentaux de la vente

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels

Objectifs :

En fin de formation, chaque stagiaire aura acquis les fondements de la relation client.

En particulier la capacité à organiser ses démarches et à détecter les points d'intérêts de ses clients.

Une attention particulière est portée sur la qualité de l'argumentation et le traitement des objections.

Cours suivant :

-

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Module 1 : Les étapes de la vente

Découvrir les étapes essentielles de la vente, les comprendre, analyser leur impact sur le processus total, se mettre en situation

Module 2 : La prospection

Préparer son plan de travail

Les fondements et les règles

Les bases de la prospection

Module 3 : La présentation

Structurer sa présentation

Créer le climat de confiance

Détecter le climat de l'entrepris

Faire parler son interlocuteur

Module 4 : La détection

Les techniques de questionnement directif et non directif

Orienter l'entretien : synthèse partielle et recadrage

Détecter le profil d'acheteur

Techniques de questionnement

Module 5 : L'argumentation

A quel moment démarrer son argumentation

Comment utiliser les éléments de la détection

Comment argumenter en fonction du profil

Comment traiter les objections

Comment valider l'intérêt de l'acheteur

Module 6 : La négociation

Défendre des options techniques, justifier des conditions élevées

Renforcer son pouvoir de conviction

Effets persuasifs et techniques d'influence

Identifier les pièges tendus par les négociateurs

Maîtriser les contre-tactiques possibles

Les signaux de la conclusion

Méthode Pédagogique Utilisée : Ce stage est très intensif et demande aux stagiaires une concentration permanente. L'enchaînement de jeux de rôles et de séquences de vente permet de révéler qualités et défauts