

Maîtriser les fondamentaux de la vente

Durée de la formation :

3 jours (21h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Commerciaux juniors et assistantes commerciales

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. Un cours très complet

Cours suivant :

Traitement des objections
Négociation

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

À 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

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.