

Accroître son efficacité dans la vente



OBJECTIFS

- Savoir s'exprimer et s'affirmer pendant un entretien de vente

PUBLIC

Toute personne occupant un poste de vendeur

PRÉREQUIS

Notions de vente

MÉTHODE

- Apports théoriques
- Entraînements actifs

VALIDATION

Attestation de formation

DURÉE

2 jours (14 heures)

PRIX

500 € NET

PROGRAMME

✓ Définir la vente

Le rôle du vendeur, ses missions et les représentations personnelles de la fonction

✓ Préparer la vente

Démarches et préparation à effectuer

✓ Réussir le premier contact

Quelles sont les attentes du client au niveau de l'accueil ?

Quels messages adressons-nous au client ?
(Le verbal, le non verbal, l'image de marque, l'empathie)

✓ Découvrir son interlocuteur

Reconnaître les différentes attitudes relationnelles
Diagnostiquer ses modes de communication et savoir se repérer dans les différents registres

Techniques de questionnement

L'écoute active, détection d'informations, de mise en phase

Les motivations rationnelles et irrationnelles

La reformulation pour faire progresser l'entretien de vente

✓ Argumenter et négocier

Le plan de l'argumentation (avantages/bénéfices)

Les différentes objections et leurs traitements

Position de l'acheteur et du vendeur face à l'objection

✓ Concrétiser

Repérer les signaux favorables

La démarche logique de concrétisation

Le suivi de sa vente