

2 jours en salle

990 € HT par participant

Perfectionnement aux techniques de vente

Public concerné

- o Commerciaux, technico commerciaux, ingénieurs d'affaires, vendeurs...
- o Entreprises désirant dynamiser ses actions de prospection et ses résultats commerciaux.

Objectifs pédagogiques

- o Structurer et maîtriser ses entretiens Clients / Prospects.
- o Mieux défendre ses prix / ses marges et optimiser le traitement des objections.
- o Travailler les techniques de conclusion, développer ses qualités personnelles : attitudes et comportement commercial, positionnement, écoute...

Les + de SINTESIA

- + Formation : 80% d'action, 20 % de théorie
- + Pédagogie interactive, formateur expert en vente.

Programme

LES 7 ETAPES DE LA VENTE

Quelle est la structure d'un entretien de vente réussi ?
Quels sont les enjeux ?
Quel est votre style de vendeur ?
Quels sont vos points forts et vos axes de progrès ?

1/La préparation de ses entretiens

Identifier précisément les objectifs de chaque visite
Préparer sa stratégie; affûtez ses arguments
Bien connaître son Prospect (recherche préalable d'informations)

2/La Présentation de son Entreprise

Présentation synthétique (2 min)
Mettre en avant des faits et chiffres précis
Harmoniser cette étape auprès de la force de vente

3/La découverte du Client

les 10 questions clés à poser
Savoir poser des questions ouvertes et éviter l'interrogatoire
Savoir écouter attentivement, reformuler et prendre des notes

4/ La Présentation de son offre

Présenter et valoriser ses produits ou ses services
Mettre en avant ses différences, ses Atouts

5/ La Découverte du besoin

Expliciter le cahier des charges du Client
Savoir susciter / créer le besoin ou l'envie d'acheter

6/L'argumentation

Savoir argumenter son devis
Mieux traiter les objections
Défendre son prix / ses marges

7/ La Conclusion

Les différentes techniques de closing

- o Le Plan de Vente
- o Les erreurs les plus fréquentes
- o Le plan d'action individuel
- o La gestion du temps commercial et les règles d'organisation

CONSEILS ET INSCRIPTIONS

37 Bis Quai De Versailles - 44000 NANTES

Téléphone: **0810 200 250** - contact@sintesia.fr