Avantages Formation

MAITRISER L'ENTRETIEN DE VENTE	Durée : 14 heures

Objectifs de la formation

Prendre conscience des nouvelles règles de la vente d'aujourd'hui
Découvrir les différentes étapes de l'entretien de vente
Acquérir une méthode simple, pratique, efficace pour questionner, augmenter, répondre aux objections et conclure.

Public concerné et prérequis

Vendeurs, Délégués Commerciaux débutants. Pas de prérequis particulier.

Méthodologie et Conditions de formation

Formateur professionnel expert, support de cours fourni.
Formation en petit groupe (maximum 5 personnes).
La formation se déroule par alternance d'exposés et de travaux pratiques d'application.

Contenu de la formation

LES DIMENSIONS DE LA VENTE AUJOURD'HUI

Qu'est-ce que vendre aujourd'hui ?
Les nouvelles responsabilités du vendeur.
Quelle communication doit-il exercer ?
- Les règles de bases incontournables.

Les attentes des clients : Leurs contraintes et exigences

LA METHODE DE VENTE UNIVERSELLE

Savoir préparer sa visite.
- Réunir les informations nécessaires, Elaborer ses outils de prospection, Construire son plan de vente

Réussir sa prise de contact :
Etre positif : Dans ses propos, dans son attitude
- Présenter très rapidement les « plus » de ses produits ou services

Réussir sa phase découverte.
- Poser les bonnes questions pour identifier les vrais besoins
- Développer une écoute active pour identifier les « non-dits » du client
- Savoir reformuler pour une bonne compréhension réciproque.
- Prendre des notes efficaces :

Garder de bonnes et réelles traces de l'entretien
Construire un argumentaire ciblé.
- Les règles de base
- Choisir ses arguments, Répondre aux objections
- Faire adhérer l'acheteur à ses propositions

Conclure sa vente.
- Créer la confiance pour obtenir une réponse à ses propositions.
- Obtenir des accords : Partiels, échelonnés ...
- Emporter la décision

Préparer sa prochaine visite
- Les raisons de donner envie au client de vous revoir.
- Comment le fidéliser.