



Avantages Formation

RENFORCER SON EXPERTISE COMMERCIALE	Durée : 14 heures
--	--------------------------

Objectifs de la formation

Affiner l'ensemble des techniques de l'entretien de vente.

Renforcer sa capacité d'écoute et de persuasion, Répondre avec aisance aux objections.

Développer son impact de communicateur.

Public concerné et prérequis

Commerciaux de terrain. Avoir une première expérience dans la vente est nécessaire.

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.

Evaluations jeux de rôles

Contenu de la formation

S'ADAPTER A SES INTERLOCUTEURS

Renforcer sa capacité d'écoute et d'analyse.

Poser les bonnes questions pour :

- découvrir les vrais besoins
- détecter les contraintes réelles

DEVELOPPER UN ARGUMENTAIRE

Construire et structurer son argumentation.

Mettre en adéquation :

- Les besoins du client ? les avantages des produits ou services

Répondre aux objections d'une manière logique et convaincante.

CONCLURE SYSTEMATIQUEMENT

Débloquer certaines situations complexes.

Verrouiller les points d'accord.

Provoquer la décision dans l'esprit :

- gagnant / gagnant
- préserver ses ventes de demain par sa vente d'aujourd'hui

Modalités : Accessibilité PSH : toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nous contacter pour toute adaptation.

Délais d'accès : nous consulter - **Tarifs** : sur demande et devis