

>> OBJECTIFS

- Maîtriser ses émotions
- Maîtriser la communication
- Identifier les besoins du client
- Les leviers de motivation des clients
- Savoir argumenter et négocier
- Traiter les objections
- Conclure la vente
- Optimiser l'expérience client

DURÉE : 2 jours

PARTICIPANTS : de 1 à 4 personnes

LIEU : en intra (chez le client)

TARIFS : 600€*

PUBLIC : tout professionnel en activité ou au chômage qui souhaite acquérir les bases de la vente

PRÉ-REQUIS : aucun

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présence
- Evaluation initiale et continue
- Questionnaire type QCM
- Mise en situation, jeu de rôle
- Livret de suivi
- Attestation de fin de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

Entretien préalable

DÉLAI D'ACCÈS

Sous 3 semaines après demande d'informations et acceptation du financeur. Accès après délai légal de rétraction

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

(adaptation avec le référent handicap)



PROGRAMME

- Présentation des participants et du formateur
- Connaître les objectifs de la vente
- Apprendre à maîtriser ses émotions
- Connaître les différents modes de communication
- Décrypter les signaux non verbaux des clients
- Préparer son discours commercial
- La découverte des besoins du client
- Les leviers de motivation des clients
- La règle des 4 x 20
- La méthode SONCAS
- Préparer un argumentaire de vente
- Les 5 approches lors de la négociation
- Les 7 pièges à éviter lors d'une négociation
- Savoir écouter, analyser et traiter les objections
- Apprendre à conclure une vente
- Relancer un client
- Favoriser une expérience client positive

SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Fiches pratiques (méthode et conseil) et vidéos, paper board

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Apport théorique et pratique

Pédagogie participative et active