

La vente persuasive

Objectifs

Maîtriser les techniques de face à face avec les clients.

Public Visé

Toutes personnes chargées de la relation commerciale en face à face.

Durée

14.00 Heures

2 Jours

Pré Requis

Avoir une première expérience commerciale

Parcours pédagogique

1. Les étapes clé de l'entretien de vente

- Préparer
- Prendre contact et rechercher les informations utiles
- Argumenter et valoriser son offre
- Répondre aux objections
- Conclure

2. Préparer son entretien

- Connaître son client
 - ⊕ Les informations essentielles sur son client
 - ⊕ Ses motivations et sa démarche d'achat
- Préparer son entretien
 - ⊕ Objectif(s) de visite
 - ⊕ Argumentaire et offre

3. Prendre contact et rechercher les informations utiles

- Donner envie au client de travailler avec l'entreprise
- Identifier les informations clé :
 - ⊕ activité(s)
 - ⊕ façon de travailler et d'acheter
 - ⊕ circuit de décision
 - ⊕ date de décision et date de démarrage du chantier
- Le questionnement et la reformulation
- L'écoute active et l'utilisation du silence

4. Argumenter et valoriser son offre

- La méthode pour construire un argument : le bénéfice client
- Les éléments de différenciation : les « plus »
- Les techniques de présentation du prix
- Savoir dire non positivement
- La rédaction de l'offre et son contenu

5. Répondre aux objections

- Les attitudes en phase de négociation
- Identifier les différents types d'objections
- Les techniques de réponse aux objections

6. Conclure

- Les signaux d'achat
- Les techniques pour engager la décision
- Rassurer le client dans son choix
- Le suivi



Objectifs pédagogiques

- Prendre contact et découvrir les besoins du client
- Maîtriser les différentes étapes de l'argumentation
- Identifier les objections et y répondre
- Mener la phase de « closing » avec succès

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés.
Exercices pratiques.

Méthodes et modalités d'évaluation

- Feuille d'émergence journalière
- Clôture de stage : fiche de satisfaction du stagiaire
- Attestation de stage

Modalités d'Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation, ...) Veuillez contacter la Référente Handicap Mme Julia Berenger 04 90 59 49 22 julia.berenger@ecirtp.fr

Effectif

De 7 à 12 Personnes



Contactez-nous !

Cédric CHAOUI
Responsable Formation Carrières et Matériaux