



PROGRAMME : MAITRISER L'ART DE VENDRE AVEC SUCCÈS

OBJECTIFS DE FORMATION

- Acquérir les techniques de vente efficaces pour vendre plus.
- Savoir mener des entretiens avec aisance.
- Gagner en confiance pour convaincre vos clients.
- Augmenter le taux de conclusion.

PUBLICS CONCERNES

Vendeurs, Commerciaux,
Responsables Commerciaux

PRE REQUIS

Aucun

DUREE : 2 Jours

2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

Programme détaillé :

Savoir installer un climat de confiance avec votre client

Se différencier par un accueil personnalisé : maîtriser votre pitch pour donner confiance en 2 minutes (données chiffrées et références).
Cadrer l'entretien et sceller l'engagement.
Utiliser les atouts de la communication verbale et non verbale :
synchronisation, élocution et vocabulaire, gestuelle et posture.

Mener vos entretiens avec aisance

Utiliser l'écoute active et l'empathie pour entrer en relation.
Poser les bonnes questions avec le QQQQCCP.
Maîtriser l'art de la reformulation pour créer l'engagement.
Présenter et argumenter votre solution avec la technique du CAP.

Convaincre votre client et conclure

Transformer les objections en adhésion, avec la technique du recadrage ART.
Savoir calibrer les signaux d'achats pour déclencher la vente
Oser conclure en favorisant les formulations positives et les temps de silence.
Rassurer et féliciter votre client de son choix
Présenter vos autres offres complémentaires pour mieux fidéliser et lui permettre d'amplifier ses résultats.

Réaliser le suivi de vos ventes

Mettre en place les différentes étapes de la démarche d'après-vente, confirmation client, communication aux services internes, qualification du CRM.
Convenir d'un RDV bilan après la vente.

Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation.

PROGRAMME : MAITRISER L'ART DE VENDRE AVEC SUCCÈS

INTERVENANT

Consultant en négociation commerciale, 20 ans de direction commerciale

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise :

Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Film vidéo « Les meilleures pratiques commerciales ».

Ateliers pratiques. Trucs et astuces.

Etude de cas DUCHOL.

Entretiens filmés et analysés en groupe.

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUT +

Le modèle SCORE.

Le Training Mental.

Jeux de rôle filmés et analysés en groupe.

1 jour d'entraînement intensif.