

MAÎTRISER L'ART DE VENDRE AVEC SUCCÈS

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 QQQCCP.
- 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 : entraînements

- 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 rendez-vous bilan après la vente.

Bâtir votre plan d'action post-formation

Méthodes et moyens pédagogiques

- Film vidéo « Les meilleures pratiques commerciales ». Ateliers pratiques. Trucs et astuces.
- Étude de cas DUCHOL.
- Entretiens filmés et analysés en groupe.

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 CONCERNÉS

Vendeurs, Commerciaux, Responsables Commerciaux

PRÉREQUIS

Aucun.

DURÉE

2 jours ou 14 heures +

1 heure de suivi par visioconférence à 45 jours.

Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Consultant en négociation commerciale, 20 ans de direction commerciale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.