



STAGE DE FORMATION PRATIQUE

APPRENDRE A BIEN VENDRE

OBJECTIF

Bien préparer les commerciaux
Identifier vos prospects
Conclure des accords
Fidéliser les clients
Gagner de nouveaux clients.

PROGRAMME

1 LA PREPARATION.

- *Bien se préparer.
- *Comprendre la relation commerciale.
- *Faire une première bonne impression, par la présentation et l'attitude.
- *Communiquer de façon persuasive, savoir ECOUTER et POSER les Bonnes questions.
- *Identifier les avantages de vos produits pour le client.

2 MAITRISER LE PROCESSUS DE VENTE.

- *Le processus de vente.
- *Planifier le premier contact.
- *Début de la phase de vente.
- *Qualifier les prospects.
- *Conclure le premier contact.
- *Conclure la vente.

3 SATISFAIRE VOS CLIENTS.

- *Développer une culture orientée clients dans vos activités.
- *Comprendre les attentes des clients.
- *Définir des objectifs de service client mesurables.
- *Gérer les réclamations et mettre en place une structure « PRIVILEGE »

METHODES PEDAGOGIQUES

Power point –
Formation inter-active, rythmée et soutenue
Pédagogie participative – Utilisation des basiques de la psychologie
Tests, Exercices, Sketches, Jeux de rôle – Cas concrets
Enregistrements vidéo : Décorticage – Analyse – A faire et Ne pas faire

DUREE DU STAGE : 2 JOURS (14 HEURES)

CALENDRIER ET TARIFS

Tarifs dégressifs : Nous consulter
Dates : selon vos souhaits / Nous consulter.