Booster ses techniques de vente

Créez une relation de confiance et boostez les ventes

MODALITÉ
Action de formation
100% en ligne
ou en présentiel

Objectifs

- ✓ Maîtriser l'art de la prospection
- ✓ Décrypter les techniques de l'entretien commercial
- ✓ Convaincre, négocier et gérer les émotions
- ✓ Fidéliser ses clients dans la durée

Points marquants

- ✓ Mise en pratique (y compris sur les formations distancielles) avec votre expert
- ✓ Boite à outils sur le comportement
- ✓ Analyser les extraits de négociations filmées
- ✓ Une remise à plat des nouvelles méthodes de prospection permettant d'accroître les leads

24 heures réparties
sur 4 semaines

Prérequis:
Aucun si ce n'est
ouverture d'esprit

Public:
Commercial

Programme de la formation

« Brique » de compétences 1

Prospecter

- ✓ Les différentes étapes du cycle de vente
- ✓ Comment prospecter aujourd'hui ? Qu'est-ce qui a changé ?
- ✓ L'acquisition de leads : comment récolter de l'information pour mieux prospecter
- ✓ La préparation du rendez-vous : les indispensables

Activité:

- ✓ Rédiger les arguments clés de son offre

« Brique » de compétences 2

Être toujours prêt

- ✓ Structurer et mener un entretien physique
- ✓ Réussir sa première impression
- ✓ Mieux questionner et améliorer sa qualité d'écoute
- ✓ Détecter les besoins du client
- ✓ Savoir donner une réponse adéquate en fonction du besoin client

Activité:

- ✓ S'autodiagnostiquer

« Brique » de compétences 3

Négocier et convaincre

- ✓ Savoir convaincre
- ✓ Anticiper les réactions du client pour rebondir
- ✓ Gérer les objections du client
- ✓ Préparer sa négociation
- ✓ Apprendre à dire non

Activité:

- ✓ Se faire filmer

« Brique » de compétences 4

Signer et fidéliser

- ✓ La relance client
- ✓ Maximiser ses chances de conclure la vente
- ✓ Gérer une réclamation client
- ✓ Mener un entretien de fidélisation
- ✓ Développer et étendre son réseau grâce aux recommandations de ses clients

Activité:

- ✓ « Vendre » une idée

Bonjour WORLD
CENTRE DE FORMATION

Contactez-nous ou cliquez ici
04 73 34 14 27

Retour sommaire