



Vendre Plus Vendre Mieux : Convaincre mon client d'adhérer à mon offre

Thèmes : Efficacité professionnelle et management

Tarifs :

Durée en jours : 2 jours / Durée en heures : 14 heures / Mode formations : Présentiel / Qualiopi : Certifié

Objectifs de la formation

À l'issue de cette formation, les participants auront développé leur savoir-faire en termes de techniques de vente (à distance ou en face à face) face à un client particulier ou professionnel.

Objectifs pédagogiques

- Construire une préparation de rendez-vous facilitant l'atteinte de son ou ses objectifs.
- Formuler l'introduction du rendez-vous pour informer le client du contenu de celui-ci.
- Recueillir auprès du client les informations utiles pour faire adhérer à son offre.
- Valoriser l'argumentation pour faire adhérer le client à son offre.
- Faire face aux objections exprimées par le client et les lever.
- Formuler une conclusion créant un plan d'action entre les deux parties.

Principaux contenus pédagogiques

J1 (½ journée) :

- La préparation de la visite de vente
- Travail sur la structure d'une préparation de visite.
Le QUOI/QUI/COMMENT.

J2 (journée)

- Efficacité dans le recueil et partage d'information. Maîtriser les formes de messages possibles (questions, informations) pour pouvoir obtenir du client les informations nécessaires à connaître pour faire adhérer à l'offre.
- Argumenter son offre. Exprimer au client la notion de bénéfice des composantes de l'offre proposée.
- Traiter les objections. Partager sur les différents types d'objections que l'on peut rencontrer. Maîtriser la méthode pour lever chaque type d'entre elles.
- Conclure la vente

Méthodes pédagogiques

Le partage des approches, les exercices de sensibilisation, l'entraînement sur chaque phase de vente abordée et un débriefing systématique des exercices réalisés permettront aux participants d'identifier leurs enseignements de chaque étape de la formation et d'écrire leurs points de forces et de développement pour en déduire un plan d'action correctif à mettre en application.

Moyens et supports remis aux stagiaires

Un mémo reprenant une synthèse de la méthode de chaque étape de vente abordée sera envoyé au participant avant la formation et la restitution de ses travaux en formation après.

Modalités d'évaluation

Questionnaires évaluant les acquis avant l'entrée en formation et en fin de session.

Partage des plans d'action rédigés par les stagiaires à l'issue de chaque étape de la vente présenté en formation

Évaluation de satisfaction à chaud et à froid (à 6 mois après la formation)

Public visé

Toute personne souhaitant développer ses compétences de vente de son offre ou de son produit auprès d'un public de particuliers ou de professionnels.

Nombre de participants

Groupe de 2 à 6 participants

Pré-requis

Pas de pré-requis précis en terme de technique de vente.

Accessibilité

Renseignements pris en amont sur les handicaps présents, dans le but si possible de s'adapter.

Contact

Gwendal Kervella

Savoir comment finir un rendez-vous en engageant le client sur les prochaines étapes.

07 60 55 52 30

contact@gwendalcoaching.fr

J3 (1/2 journée)

- S'entraîner sur un rendez-vous de vente de sa propre offre face à un client.

Avant-Premières - SARL SCOP à capital variable - Coopérative d'activité et d'emploi
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 22 08128 22 auprès du préfet de Région Bretagne.
Siège social : Bâtiment Penthièvre - Novapôle - 2 rue de la Croix Lormel, 22190 Plérin
formations.cae22.coop