

Sales techniques de vente

Description et objectifs

Il est toujours possible d'améliorer sa technique de vente, même pour les vendeurs et les commerciaux expérimentés. Qu'est-ce qui marche vraiment lors d'un entretien commercial et qu'est-ce qui marche moins ? Cette formation vise à traiter les différentes phases de la vente, de la préparation au suivi de la conclusion, en passant par la création d'un climat propice, la découverte des besoins du client, une bonne argumentation et une proposition adéquate, le traitement des objections et les différentes techniques de conclusion et de négociation.

Objectifs

Améliorer ses chances de succès lors d'un entretien commercial :

- en préparant mieux les différentes phases précédant la conclusion d'un contrat ;
- en comprenant mieux les comportements qui permettent le succès de la mission ;
- en prenant conscience des stéréotypes et freins en présence.

Programme

- Introduction générale, la boîte noire, les comportements stéréotypés
- Préparation d'un entretien commercial
- Création d'un climat propice, le 4x20
- Découverte des besoins et des attentes du client, méthode SPID
- Poser les bonnes questions, dans le bon ordre
- Ecoute, empathie, reformulation

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

info@cefomepi.be

Sales techniques de vente

- Les différents socio-styles de clients - comment s'y adapter ?
- Argumentation en fonction des attentes
- Traduire les caractéristiques en avantages pour le client
- Traiter les objections avec empathie et assertivité
- Connaître les techniques de conclusion et savoir utiliser la bonne technique au bon moment
- Suivi efficace

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

info@cefomepi.be

Parc Quality
Business Centre La Lanterne
Rue Jean Burgers, 3
7850 Enghien

Téléphone : 02 398 18 13
Télécopie : 02 398 18 98
Messagerie : info@cefomepi.be