

## Objectifs de la formation

A l'issue de la formation vous serez capable de:

- ✓ De maîtriser les 6 étapes d'un entretien
- ✓ De développer votre maîtrise des techniques de communication en situation de vente
- ✓ D'utiliser les techniques de vente sur chacune des étapes
- ✓ Contre la concurrence des sites internet
- ✓ D'augmenter votre taux de transformation
- ✓ De mener des entretiens de vente avec plus de confiance en vous

## Public et prérequis

- ✓ Vendeurs, conseillers-vendeurs GMS, GSS, GSB
- ✓ Pas de prérequis

## Moyens pédagogiques

- ✓ Diaporama, vidéos, tests, jeux, quizz, échanges, mises en situation
- ✓ Remise de fascicules

## Suivi / évaluation résultats

- ✓ Questionnaire d'évaluation à chaud
- ✓ Questionnaire d'évaluation à froid
- ✓ Evaluation des acquis: QCM, tests, études de cas, jeux de rôles
- ✓ Attestation de formation individualisée

## Date et lieu

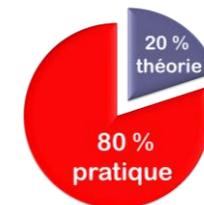
- ✓ Nous contacter

# Vendre avec plus d'efficacité face à la concurrence internet

## Programme

GMS / GSS / GSB

14h00



### 1. Communiquer dans la vente

- Verbal, para-verbal et non verbal
- Les freins à la communication
- Les techniques d'ouverture à la communication

### 2. Découvrir les besoins, contraintes et attentes

- Besoins conscients
- Anticiper la concurrence internet: les besoins inconscients
- Les questions-clés
- La préparation de la découverte

### 3. Argumenter

- Résumer la situation
- Transformer les caractéristiques en avantages
- Préparer une argumentation

### 4. Traiter les objections

- Traiter avant de répondre
- Répondre efficacement à l'objection

### 5. La conclusion

- Décrypter les signaux d'achat
- Les pièges à éviter
- Les techniques pour déclencher l'achat immédiat en magasin



www.tremplin-performances.com

Plus haut dans la compétence

contact@tremplin-performances.com

525 010 161 RCS Reims Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 21 51 01524 51 auprès du préfet de Champagne Ardenne