

Objectifs de la formation

- A l'issue de la formation sous serez capable :
- ✓ 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
 - ✓ De préparer efficacement vos visites et vos entretiens
 - ✓ De mener des entretiens de vente avec plus de confiance en vous

Public et prérequis

- ✓ Commerciaux
- ✓ 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

Les clés du commercial

21h00

Programme

1. Communiquer dans la vente

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

2. La phase d'accueil

- La technique OPA++

3. Découvrir les besoins, contraintes et attentes

- Besoins conscients et inconscients
- Les questions-clés
- La préparation de la découverte

4. Argumenter

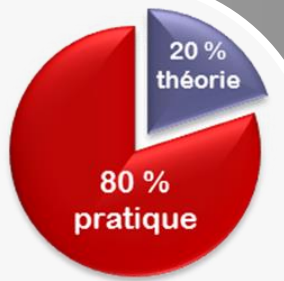
- Résumer la situation
- Transformer les caractéristiques en avantages
- Préparer une argumentation

5. Traiter les objections

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

6. La conclusion

- Décrypter les signaux d'achat
- Les pièges à éviter
- Les techniques de conclusion



TREMPLIN
PERFORMANCES



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