

Savoir vendre

Objectifs

- ✚ **Maîtriser les différentes techniques de vente et acquérir une certaine aisance face à des négociations difficiles**

Contenu/déroulement

- ✚ **Réaliser une prospection**
 - Savoir écouter
 - La découverte des besoins
 - L'argumentation
 - Prendre un rendez-vous
- ✚ **Préparer ses visites**
 - Déterminer l'objectif de la visite
 - Anticiper pour mieux s'adapter
 - Recueillir les informations essentielles
- ✚ **Réussir la prise de contact**
 - Se présenter et présenter son entreprise
 - Créer un climat favorable et ouvrir un dialogue constructif
- ✚ **Découvrir l'entreprise et connaître les vraies attentes du client**
 - Créer un climat favorable et ouvrir un dialogue constructif
 - Identifier les besoins et les motivations
 - Développer l'écoute active
 - Analyser le circuit de décision et savoir se comporter face à un groupe d'achat
- ✚ **Traiter les objections**
 - Conseils pour répondre aux objections
 - Traiter les objections
- ✚ **Argumenter avec persuasion**
 - Construire un plan d'argumentation structuré
 - Développer des arguments percutants
 - Les règles de base pour la construction d'un argumentaire de vente

Durée :

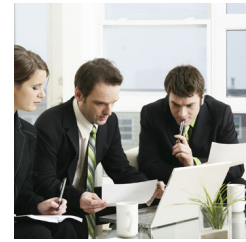
2 jours +1

Niveau requis

Aucun

Intervenant

Expert



Savoir vendre

<p>Durée :</p> <p>4 jours</p>
<p>Niveau requis</p> <p>Aucun</p>
<p>Intervenant</p> <p>Expert</p>

Contenu/déroulement

- Conclure pour vendre**

 - Préparer la conclusion en amont
 - Savoir lever les derniers freins
 - Les méthodes pour emporter la décision
 - Consolider sa visite pour fidéliser : préparer et amorcer la prochaine vente
- Négocier et maîtriser ses marges**

 - Savoir négocier les délais de paiement et maîtriser les marges
 - Préparer la négociation sur le prix
 - Tableau des objectifs et matrice concessions/contreparties
- Maîtriser les règles de la négociation en face à face**

 - Rééquilibrer le rapport de force : les bonnes réactions en cas d'objections du client
 - Choisir son mode de conclusion
 - Réagir aux situations de refus
- Organiser et développer son activité commerciale**

 - Analyser son portefeuille client
 - Développer ses ventes par une meilleure prospection
 - Le téléphone : un outil de suivi et de développement commercial
 - Mieux gérer son temps et maîtriser efficacement son activité