

Vendre avec efficacité



Les objectifs de la formation

- Réussir son entretien de vente pour augmenter son CA
- Fidéliser ses clients
- Gagner en efficacité commerciale en optimisant son temps

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui ?

- Toute personne appelée à évoluer vers une fonction commerciale
- Vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial

Prérequis

- Aucun

Durée :

1 jour (7 h)
+ activités à distance
(autodiagnostic)

Prix par participant :

350 € HT

**Un autodiagnostic et
une vidéo pour
préparer votre
formation**

Les points forts de la formation

Une formation complète
pour acquérir les
fondamentaux de la vente

Personnalisable aux besoins
spécifiques de l'entreprise

Implication active des
participants

Mises en situation

Jeux de rôles de synthèses

Applicable immédiatement

Accompagnement sur le
terrain possible



Avant le présentiel ➤ un autodiagnostic + vidéo

Pendant le présentiel ↘



Mener un entretien de vente en face à face

Réussir la prise de contact avec son client

- o La règle des 20 premières secondes
- o Formuler la phrase d'accroche
- o Réussir le démarrage de l'entretien



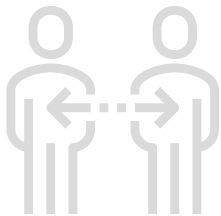
Réaliser la découverte du client

- o Bien identifier à quoi sert la phase connaître
- o Questionner pour identifier ses besoins et motivations
- o Utiliser le SONCAS



Construire son argumentaire pour convaincre

- o Montrer sa compréhension des besoins
- o Reformuler, faire la proposition et argumenter
- o Mettre en avant les bénéfices clients (transposer les caractéristiques produits en avantages client)



Traiter les objections à la vente

- o Définir l'objection et traiter une demande de concession
- o Traiter les objections avec la méthode AQR

Conclure l'entretien client

- o Reconnaître les signes d'achats
- o S'approprier les 5 techniques de conclusion



Gagner en efficacité commerciale

- o Préparer le rdv client
- o Assurer le suivi du rdv client

