

Intitulé de la formation : **PERFECTIONNER SES PRATIQUES DE VENTE**

Présentation

Nous avons tous acquis au cours de notre expérience professionnelle, une façon de faire qui nous est propre. Dans le métier de commercial, nous développons un processus spécifique, enrichi de nos réussites et de nos erreurs. C'est pourquoi il est important d'apprendre à reconnaître notre processus et de développer nos points forts qui font nos succès.

Public: commerciaux expérimentés terrain

Objectifs:

Renforcer ses bonnes pratiques

Acquérir de bons réflexes

Développer son pouvoir d'influence

PROGRAMME :

Faire le point sur ses bonnes pratiques

- autodiagnostic de ses points forts

Comment développer ses affaires

- l'analyse du portefeuille client
- la matrice ABC croisée

Les 4 manières de générer des affaires

- matrice : prospector, fidéliser, semer, récolter

Développer son charisme dans les différentes étapes de la vente

- les outils PNL : la synchronisation et le guidage
- les clés mots et forts du discours
- la communication congruente
- l'ancrage comme force de conviction
- le recadrage comme réponse aux objections

Entraînement sur les situations rencontrées par les participants

- comment créer un contact positif avec un impact fort
- comment découvrir et expliciter les besoins pour faire adhérer le client
- comment argumenter avec aisance et conviction et répondre aux objections avec souplesse et pertinence
- comment conclure positivement

Développer des relations gagnant – gagnant

- améliorer son image et sa confiance en soi
- positiver les situations
- faire adhérer aux objectifs communs
- être force de proposition et orienté solution

Méthodes pédagogiques :

Exposé, exercices, entraînement et études de cas

Chaque participant travaille sur son propre processus de vente

Durée : 2 jours