

Intitulé de la formation :

ENTRAÎNEMENT INTENSIF A L'ENTRETIEN DE VENTE

Présentation :

AVERTISSEMENT : ce stage s'adresse à un public expérimenté, pour des débutants, il est conseillé de suivre : *Techniques de vente* et *Perfectionner ses pratiques de vente*. Il est également impératif de venir avec ses propres documents de travail : plaquette, argumentaires, fiches produits, bons de commandes,

Ce stage s'adresse à toute personne souhaitant faire le point sur sa manière de mener ses entretiens car ce stage est entièrement centré sur le vécu et les expériences professionnelles des participants. Le fil conducteur correspond à la trame des entretiens de vente, et chaque participant travaille sur ses propres documents.

Public : tous commerciaux avec expérience terrain désirant s'entraîner et ayant déjà suivi des formations aux techniques de vente

Objectifs :

- acquérir de véritables réflexes pour mener ses entretiens de vente
- développer son professionnalisme et susciter la confiance
- progresser dans sa pratique et dans la maîtrise de la dynamique d'un entretien

Programme :

- les éléments clés de la préparation
- réussir sa présentation
- trouver l'accroche
- travailler son « pitch »
- impacter dès l'ouverture (définir, annoncer le but de l'entretien)
- recueillir les attentes, les besoins du client et les éléments clés
- maîtriser une argumentation convaincante
- acquérir les effets persuasifs
- développer sa force de conviction
- traiter efficacement les objections
- parvenir à la conclusion
- obtenir un accord
- savoir valider chacun des points acquis

Méthodes pédagogiques :

Exposé, exercices, entraînement et études de cas.

Chaque participant travaille sur ses propres documents.

Durée : 2 jours