LES ETAPES D'UNE VENTE EFFICACE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET COMPETENCES VISES :
S'approprier les techniques de base de la vente, structurer son entretien, créer une relation permettant de découvrir les besoins de ses clients et e pérenniser ses ventes.

PUBLIC : Tout public
PRÉREQUIS : Connaître les fondamentaux des techniques de vente

DURÉE : 14 heures

PROGRAMME

VENDRE, C'EST QUOI ?
- Structure d'un entretien
- Pourquoi achète-t-on ?
- Les étapes clefs de la vente
- Les qualités du bon commercial
- Vente et communication
- Les éléments à connaître avant l'entretien
- Les outils du commercial

L'ACCROCHE
- Savoir prendre un rendez-vous, susciter l'intérêt
- Bien débuter son entretien
- La règle des 4x20, se présenter
- Ouvrir l'entretien avec l'OPA et éveiller l'intérêt

DÉCOUVRIR SON PROSPECT/CLIENT ET SES BESOINS
- Connaître son interlocuteur, ses besoins, ses motivations
- Le SONCAS, l'AIDE pour créer la démarche d'achat
- Comment transformer l'implicite en explicite ?

LA CONCURRENCE
- Qu'est-ce que la concurrence m'apporte ?
- Concurrence directe, concurrence indirecte

CONVAINCRE
- Présenter la solution, le CAB
- Obtenir un accord sur la solution et répondre aux objections
- Négocier et construire sa balance d'échanges
- Le prix, vendre son prix

CONCLURE ET FIDÉLISER
- Reformuler et formaliser
- Expliquer le suivi et les actions
- Mesurer la satisfaction

SUIVI DE L'ACTION ET APPRECIATON DES RESULTATS :
- Feuille d'émargement
- Fiche d'évaluation de formation

FORMATIC
Former vers le succès

MODALITES D'EVALUATION :
- Auto positionnement avant ou en début de formation
- Evaluation continue tout au long de la formation
- Evaluation finale du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail par test ou mise en situation

www.formatic.net
FORMATIC, une société du Groupe PSB

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :
- Méthode pédagogique basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et des exercices pratiques novateurs, élaborés par nos équipes (corrigés et fiches techniques laissés aux participants)
- Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant
- Vidéo projecteur, vidéo, APN, téléphone, PC individuel. Fourniture d'une documentation numérique complète
- Formateurs expérimentés dans leurs domaines (joignables avant et après la formation)

FORMATIC - Prestataire de formation - Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 26 89 00243 89 auprès du Préfet de région Bourgogne-Franche-Comté. - SIRET : 37981283700027 - APE : 85.59A
Immeuble le Saint Pregts - 14, rue Auguste Morel - 89100 Sens
Tél : 03.86.83.81.50 Fax : 03.86.83.81.53 - **www.formatic.net - contact@formatic.net**