

Programme de formation détaillé VENDEZ MIEUX, VENDEZ PLUS Durée : 1 jour

1. DEVENIR UN MEILLEUR VENDEUR

- Les 4 C : Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure
- Donner une première bonne impression pour établir un contact positif.
- Découvrir son interlocuteur.
- Maîtriser les techniques de base dans toute argumentation.
- Traiter les objections.
- Connaître les techniques de présentation du prix et savoir négocier.
- Conclure la vente et réaliser de la vente additionnelle.
- Prendre congé.
- Assurer le suivi de la vente (sens du service client) et fidéliser.

2. DECOUVRIR DE NOUVELLES TECHNIQUES DE VENTE

- Méthode de vente CAP
- Méthode de vente SONCASE
- Mieux valoriser ses prestations/produits
- Justifier son prix par rapport aux concurrents
- Entraînement

3. MIEUX VENDRE AU TELEPHONE

- Les clés de la communication téléphonique
 - En appel entrant
 - En appel sortant (prospection)
 - La prise de RDV dans le cadre d'une prospection
 - Passer les barrages
 - Construire sa phrase d'accroche
 - Baliser les étapes de l'entretien
 - Répondre aux objections
 - Savoir conclure positivement
- Synthèse

OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques de vente en face à face et par téléphone.
- Savoir développer ses ventes.

NATURE DE LA FORMATION :

Adaptation et développement des compétences.

PUBLIC :

Artisans et commerçants.

PRE-REQUIS :

Aucun

EFFECTIF :

Groupe de 8 personnes maxi

DATES, HORAIRES ET LIEU :

selon planning



DUREE :

8 heures (1 jour x 8 h)

TARIF (à partir de) :

250 € nets de taxes/jour/pers.

CONDITIONS DE REGLEMENT :

cf Conditions Générales de Vente

ENCADREMENT/INTERVENANT :

Emmanuelle TELLIER, Dirigeante d'IMAGE CONSULTING, spécialisée en Marketing/Vente. Diplômée Ecole Supérieure de Commerce.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE :

Formation en présentiel ou distanciel, opérationnelle, qui alterne apports théoriques et pratiques.

Rattachement des apports méthodologiques aux situations professionnelles quotidiennes vécues.

Matériel utilisé : diaporama, paperboard, documents papier remis au stagiaire en cours de formation.

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE

L'EXECUTION DE L'ACTION :

Pour chaque demi-journée de formation, une feuille de présence (état d'émargement) sera signée par le stagiaire et le formateur, l'objectif étant de justifier la réalisation de la formation.

MOYENS D'EVALUATION PAR L'ORGANISME DE FORMATION:

Pour permettre de contrôler si le stagiaire a acquis les connaissances dont la maîtrise constitue l'objectif initial de l'action, l'évaluation du stagiaire s'effectuera au moyen de mises en situation.

SANCTION DE LA FORMATION :

Attestation de présence et d'évaluation des acquis.