

COMMERCE – VENTE

Répondre au besoin client – Développer la vente

OBJECTIFS

- Développer les pratiques de vente
- Apprendre à penser et à communiquer plus efficacement
- Adapter les avantages des caractéristiques au besoin réel du client
- Construire l'argumentaire efficace
- Identifier et adopter la bonne posture
- Se différencier de la concurrence
- Formuler favorablement son offre

PROGRAMME

- Les postulats de la communication
- La structure des échanges
- Les différents canaux sensoriels pour communiquer
- L'amélioration de l'écoute active
- Comment construire son argumentaire
- Anticiper pour mieux négocier
- Utiliser les arguments les plus à même de favoriser la vente
- Obtenir des informations préalables avant rendez-vous
- Résister aux demandes de concessions
- Rédiger les propositions et documents

PUBLIC CONCERNE

Tous les acteurs amenés à participer à l'élaboration d'une proposition commerciale (négociation ou rédaction)

A PREVOIR

- Bloc note et stylo

L'organisation de la formation (8h30-12h 14h-17h30)

1 jour

- ✓ Prise de conscience de nouvelles pratiques
- ✓ Communiquer plus efficacement
- ✓ S'adapter à son interlocuteur
- ✓ Valoriser son offre et ses produits
- ✓ Se différencier de la concurrence
- ✓ Formuler favorablement sa proposition

METHODE PEDAGOGIQUE

- Apports théoriques, juridiques et techniques
- Retours d'expérience
- Echange avec la salle
- Etudes de cas

Durée : 1 jour – 7 heures

Montant de la formation : 480 €TTC