

Élever son niveau de vente : méthodes et réflexes gagnants

Les programmes de formation de CONSENSO sont adaptés et « sur-mesure »

Public :

Salariés exerçant des responsabilités commerciales, de façon régulière ou occasionnelle :
commerciaux, vendeurs, non commerciaux en situation de vente

Prérequis :	Acquérir ou questionner ses pratiques de vente et les enrichir pour plus d'efficacité chez ses clients.
Conditions d'accès à la formation :	Test de positionnement
Durée :	2 jours de formation présentiels
Lieu :	A définir
Tarif :	1150.00€HT par participant
Formation :	En intra-entreprise
Nombre de participants :	4 à 6 personnes

Objectifs : à l'issue de la formation, les stagiaires

- Maîtriseront l'enjeu d'une bonne communication
- Identifieront et cerneront les besoins du client
- Présenteront l'offre de façon argumentée
- Traiteront efficacement les objections et concluront un entretien

Programme

S'approprier la posture adaptée en situation de vente

- Identifier les différentes étapes du cycle de vente
- Structurer sa démarche commerciale
- Identifier les attentes actuelles des clients
- Les 6 étapes incontournables de la vente

Préparer ses entretiens

- Déterminer l'objectif commercial
- Anticiper pour mieux s'adapter au client
- Recueillir des informations essentielles

Réussir la prise de contact avec le client, le prospect

- Se présenter et présenter son entreprise
- Donner envie dès les premiers instants
- Ouvrir le dialogue
- Se mettre au niveau de son client, son prospect

Identifier les besoins et les attentes du client

- Rechercher le besoin en utilisant les questions ouvertes
- Comprendre le cercle du client
- Utiliser le jeu des questions pour cerner le besoin

- Reformuler une fois le besoin identifié

- Obtenir l'adhésion du client

Argumenter pour convaincre

- Montrer sa compréhension du besoin
- Comprendre la motivation client avec le SONCAS
- Mettre en œuvre la méthode CAP (Caractéristiques, Avantages, Preuves)
- Utiliser les outils de vente et les supports de façon appropriée
- Identifier le circuit de décision
- Repérer le décideur final

Traiter les objections

- Comprendre les origines des objections
- Traiter l'objection prix
- Acquérir des réflexes pour mieux rebondir sur les objections

Conclure la vente

- Aider le client à prendre sa décision
- Conclure positivement l'entretien, même en cas de vente non faite
- Amorcer la prochaine vente

Moyens pédagogiques

- Mise en situation, réalisation de saynètes, utilisation de la vidéo.
- Interaction, partage d'expérience.
- Bilan et recommandation des axes de progression.

Remise d'une attestation de fin de stage