



F-FORMATION

Technique de vente

Aucune description

Niveau : MasterClass

Prix : à partir de 150 000,00 Ar HT

Durée : 2 jours | 16 heures

Place : personnes

Sessions

Objectifs de cette formation

- Comprendre les différents processus de la vente Etre capable de créer un argumentaire adapté à chaque client
S'appropriier les 3 clefs du succès organisation efficace,
- maîtrise des techniques de vente en face à face, capacité à négocier pour défendre la rentabilité de son entreprise.

Programmes de cette formation

- - Identifier les mécanismes de la négociation

1. Poser le contexte
2. Ce que les clients achètent
3. Identifier les 6 motivations d'achat
4. Bien se préparer en se fixant des objectifs
5. Les étapes clefs de la vente

- - Réussir les premiers instants de l'entretien

Susciter et éveiller l'intérêt

Créer les conditions du dialogue

Les 4 techniques d'ouverture du dialogue

Construire ses phrases d'accroche

- - Détecter les opportunités de business

Renforcer sa capacité d'écoute et d'analyse

Mettre en place une stratégie de questionnement

Obtenir un accord de principe

Mener une phase de découverte

- - Présenter la solution

Apporter la preuve par une argumentation structurée

Avantages, caractéristiques, bénéfices

Modèle d'argumentation

Traitement des objectifs

Mener une phase convaincre

- - Conclure

Choisir le bon moment

Détecter les clignotants

Les 5 techniques de conclusion

Verouiller les accords

Mener une phase conclure