

CONNAÎTRE LES PRINCIPALES TECHNIQUES DE VENTE

NIVEAU

Basique

DURÉE : 14h

PROGRAMME

Connaître son client : 4h

- Ses besoins
- Son contexte
- Les individus
- Les réseaux de pouvoir

Connaître ses atouts : 4h

- Forces
- Faiblesses
- Contraintes
- État de la concurrence

Se préparer mentalement et physiquement : 4h

- Optimiser le temps de l'entretien pour instaurer la confiance
- Acquérir les informations utiles et donner envie de poursuivre
- Présenter son offre
- Orale
- Présentation



1150€ Net de TVA

OBJECTIF

Cette formation est basée sur le partage d'expériences dans le cadre d'exercices :

- D'acquisition des réflexes techniques
- Mises en situation par le biais de jeux de rôles

PUBLIC

Commerciaux, Assistantes Commerciales

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

MATÉRIEL NÉCESSAIRE

Salles de formation équipées en ordinateurs et licences installées.

MOYENS ET MÉTHODES

Support de cours, exercices et tests de suivi de niveaux. Editions ENI. Feuilles d'émargement, attestation de stage.

PROFIL DU FORMATEUR

Formateur expert possédant une expérience de 10 ans.

SUIVI DE L'ACTION

Tests pratiques et théoriques d'acquisition des connaissances tout au long de la formation et évaluation à chaud et à froid.

Test de niveau afin d'évaluer l'indice de compétences.

Les ingrédients d'une conclusion positive : 2h

- Savoir conclure