

commerciale attitude... vendre et fidéliser



Vous avez les bons produits, les bons réseaux et les bons argumentaires mais votre force de vente ne donne plus les résultats attendus.

Vos vendeurs seniors ronronnent sur leurs acquis et les juniors peinent à atteindre leur vitesse de croisière ?

Oxygénez leurs pratiques en revenant aux fondamentaux.

OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser chaque étape du face à face
- ▶ Gagner en crédibilité et impact
- ▶ Savoir transformer un prospect en client
- ▶ Convertir les objections en opportunités

DUREE

Cette formation dure 2 jours.

LE PLUS PEDAGOGIQUE

Etudes de cas, et quiz permettent aux participants de prendre conscience de l'écart existant entre ce qu'ils font et ce qu'ils devraient faire. Les jeux de rôles ancrent les connaissances en direct au fil de la pédagogie. 1er stage du cursus "Vente et accompagnement commercial" ce module est un passage obligatoire de l'évolution des forces de vente.

CONTENU

Une préparation efficace

- La préparation matérielle et la préparation psychologique
- Fixer des objectifs de rendez-vous

Démarrer l'entretien

- Réussir les premiers instants
- Cadrer l'entretien

Découvrir les besoins

- Qu'est-ce que le besoin client ?
- Savoir poser les bonnes questions
- Constituer son entonnoir de découverte
- Valider et hiérarchiser les besoins
- Identifier les critères de choix

Argumenter pour convaincre

- Préparer ses arguments
- Mettre en avant les avantages de son offre et les prouver
- Valider que chaque avantage répond aux besoins identifiés

PERSONNES CONCERNÉES

Toutes personne ayant une activité en lien avec la vente

- Commerciaux terrain
- Technico commerciaux
- Responsables produits
- Chargés d'affaires
- Responsables Marketing produits
- Services support à la vente
- Assistantes back office...

Groupes : 6 à 8 participants

Traiter les objections

- Identifier les objections
- Comprendre le fond de l'objection
- Répondre en argumentant efficacement
- Valider la bonne réponse à l'objection

Conclure son entretien

- Impliquer son interlocuteur vers la décision
- Valider les engagements pris

Ce stage peut être réalisé en se concentrant sur un thème unique

- Comprendre les besoins et les enjeux d'un client
- Développer une argumentation persuasive
- Maîtriser le traitement des objections en toutes situations