

OBJECTIFS

Perfectionner l'approche de l'entretien de vente et de la négociation commerciale
Renforcer sa connaissance des acheteurs
Acquérir des techniques, améliorer ses performances commerciales et ses résultats
Négocier en préservant sa rentabilité avec des clients à forts enjeux

PREREQUIS

Aucun prérequis.

PUBLIC

Commerciaux sur le marché professionnel, conseillers clients, managers commerciaux, vendeurs, commerciaux marché particulier souhaitant évoluer vers le marché professionnel.

PEDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation par des travaux pratiques : adaptation du cours à votre environnement quotidien.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant, formateur, manager, spécialisé dans les métiers de la relation client, de la vente et du management.

EVALUATION DES RESULTATS

La mesure des résultats obtenus se fera par la remise aux participants d'un questionnaire d'évaluation en fin de stage. Une attestation de suivi de la formation leur sera également transmise.

Durée : 24 heures en centre

Lieu de formation : ALKAS FORMATION - 1350 Avenue Albert Einstein - Bât 4 34000 MONTPELLIER

PROGRAMME DETAILLE

Le programme est indicatif et sera adapté en fonction des attentes des participants

I. LE METIER DE COMMERCIAL

Quel type de commercial suis-je ?
Quelles sont les qualités essentielles d'un bon vendeur ?

II. PREPARER SA PROSPECTION TELEPHONIQUE ET SES ENTRETIENS FACE A FACE

Analyser son portefeuille clients,
Identifier ses acheteurs,
Préparer ses premiers rendez-vous,
La conception et la présentation de l'offre.

III. APPLIQUER LES TECHNIQUES DE VENTE

Démarrage de l'entretien : savoir se présenter,
Découverte psychologique du client,
Découverte technique du client : ses attentes, ses besoins,
Mise en place d'un atelier filmé : séquence de travail et d'entraînement.
Debriefing des entretiens filmés et mise en place des axes d'amélioration.

IV. TRAITER LES OBJECTIONS, ARGUMENTER ET CONCLURE

Présenter et mettre en valeur le produit que « veut » le client.
Savoir créer le besoin.
Négocier et argumenter dans le cadre d'une relation gagnant-gagnant.
Gagner face à la concurrence,
Répondre efficacement aux objections,
Reformulation de la commande définitive.
Les ventes additionnelles ou « cross selling ».
Conclusion et signature. Ne pas en avoir peur de finaliser son entretien.
Atelier d'entraînement : séquences filmées des intervenants en situation, puis debriefing.