

## Booster ses ventes vacances

### Objectifs

- Pratiquer la découverte, le rebond commercial et la concrétisation pour la vente de l'offre Vacances.
- Se réapproprier les fondamentaux d'un entretien à visée commerciale
- Les appliquer dans le contexte de la vente de l'offre Vacances PRO BTP
- Savoir quand et comment mettre en avant l'offre Vacances selon les circonstances
- Etre à l'aise dans l'utilisation des fiches Caractéristique Avantage Bénéfice pour le client (CAB) créés
- Adapter son discours et son comportement à toutes les situations même les plus difficiles et traiter les objections

### Pré-requis

Aucun

### Programme

Introduction et présentation de la formation avec recueil des besoins et des attentes

La construction d'une vision positive de la Vente, en particulier de la Vente de l'offre Vacances

L'importance du relationnel et de la communication dans la Vente

Vendre, c'est s'adapter

Exercice individuel et collectif à la fois afin de se réapproprier les essentiels de la Vente (Techniques et Attitudes)

Débriefing au fur et à mesure des passages

Production d'une fiche sur les essentiels de la vente

Accepter de sortir de son cadre de référence

Jeux de créativité variés pour prendre conscience des limites que nous nous fixons

S'entraîner à vendre l'offre Vacances PRO BTP selon deux grands axes :

- Les situations de pure découverte en vue d'aborder une vente de l'offre vacances

- Les situations de rebond commercial après un contact Santé ou autre Epargne ou Retraite

Mises en situations sur des cas concrets classiques issus de votre quotidien

Utilisation des fiches Caractéristique Avantages Bénéfice pour le client (CAB) et travail sur les différents profils de clients susceptibles d'acheter un séjour

S'entraîner à faire face à tout type de situation même les plus délicates

Mises en situation sur des cas difficiles de vente de Vacances (vécus et pouvant se présenter)

Exercices spécifiques sur les objections

Évaluation de la formation et engagements (qui seront à partager avec son RDP)

Conclusion de la formation

#### PROFIL

Conseillers Particuliers et Conseillers Particuliers  
Itinérants

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : CATHERINE BLONDEL  
Durée : 3 jours  
Code stage : 1CALTEC39