

Vendre mieux et plus, aux bénéfices du client

Objectifs

Acquérir et/ou consolider des réflexes à partir de méthodes et de techniques de vente pour produire et valoriser des contacts afin d'optimiser les opportunités commerciales et accroître les ventes.
Consolider ses techniques commerciales.

Pré-requis

Aucun

Programme

Première session de 2 jours :

Rappel du parcours de formation :

- Contenu de la formation
- Les échéances à venir

Echanges sur la synthèse du Sondage pré-formation

Mise en condition

- Son environnement

- Le bon esprit pour le bon comportement

Connaître ses cibles pour adapter sa démarche commerciale

- Les objectifs 2016
- Profil/Equipement/Projet/Opportunités par cible

Savoir traiter chaque étape de l'entretien commercial

- L'accroche auprès d'un client ; auprès d'un prospect
- La découverte pour trouver les points d'appui

- La proposition

- Le traitement des objections : comment les traiter et revenir à l'entretien de vente

- L'engagement : sécuriser la vente ou le prochain contact

- Le rebond : optimiser les retombées du rendez-vous

- Le traçage des échanges

Mise en pratique

- Simulations d'entretien de vente et debriefing

Plan d'action individuel

- Préparation de 2 RDV à venir : Définition des objectifs : Feuille de route;

Deuxième session de 2 jours :

Echanges collectifs

- Réussites et freins à partir des feuilles de route et Ateliers training
- Synthèse pour identifier les axes de travail

Retour sur la 1ère session

- Rappels généraux

- Zoom sur les axes de travail identifiés

Mise en pratique

- Simulation de rendez-vous

- Debriefing

PROFIL

Conseillers artisan et délégués départementaux nouveaux entrants.

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO-DIRECT MARK

Durée : 4 jours

Code stage : 1CALTEC79