



Objectif pédagogique

Acquisition par les commerciaux, de techniques de vente et de communication, leur permettant d'être rapidement opérationnel sur le terrain.

Public concerné :

Toutes les personnes accédant au poste de commercial et souhaitant être rapidement opérationnel dans la relation commerciale

Pédagogie :

Techniques : travail de groupe ayant trait aux relations interindividuelles, exercices pratiques en groupe et sous-groupes, mises en situation et jeux de rôle.

Travail sur des situations vécues en entreprise, apports théoriques et conseils personnalisés.

Un manuel pédagogique est remis à chaque participant

Évaluation écrite de la session par chaque personne

Programme

Se préparer pour mieux réussir

La préparation quotidienne

La préparation mentale : atout n° 1 des vendeurs

Des outils simples pour se préparer...

Préparer la prospection

Rechercher les prospects

Collecter les informations sur le client

Préparer l'argumentaire

Savoir parler positivement de son entreprise

Bien connaître l'offre (produits et services) de son entreprise

Maîtriser la prospection téléphonique

Comprendre et maîtriser les clés de la communication téléphonique

Savoir prendre un rendez-vous et franchir le barrage de l'assistante

Traiter l'objection par téléphone

Comment construire un plan de prospection efficace

Conduire un entretien de vente

Savoir créer « le rapport »

Développer son écoute et son empathie

Découvrir les besoins et les motivations du client

Sécuriser son client

Comment captiver un interlocuteur dès la première minute

Apprendre à proposer une solution et argumenter sur son produit

Savoir répondre aux objections

L'art de la reformulation

Conclure efficacement - Les techniques de conclusions

Transformer son client en référence active

