



Maîtriser les techniques de vente Initiation

Public

Commerciaux
Technico commerciaux
faisant de la vente en face à face

Durée

3 jours

Méthode pédagogique

Des jeux de rôles et des mises en situations issues du quotidien des participants.

Des supports et exercices spécifiques au secteur de la propreté.

Des ateliers élaborés par le consultant en lien avec l'entreprise à partir de situations concrètes de terrain des participants.

Entre chaque session de formation, élaboration d'une mission personnalisée à atteindre en intersession.

Utilisation d'un carnet de route qui comportera un plan d'action qui accompagnera le participant dans sa démarche et lui permettra de suivre les objectifs visés.

Evaluation & Suivi

Une évaluation à chaud est effectuée à la fin de la formation par les stagiaires à l'aide d'un questionnaire.

A l'issue de la formation, le consultant ECOFAC reste à disposition des participants pour répondre aux questions et/ou difficultés rencontrées lors de la mise en pratique de la formation.

OBJECTIFS

- ➔ Connaître son style de vendeur,
- ➔ Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente,
- ➔ Maîtriser les réflexes pour questionner, argumenter, répondre aux objections, convaincre et conclure,
- ➔ Développer ses compétences relationnelles dans ses entretiens de vente.
- ➔ Public concerné : Commerciaux, Technico-commerciaux, faisant de la vente en face à face

CONTENU

Cerner la mission du vendeur

- Déterminer les qualités et compétences du vendeur
- Définir les valeurs repères de l'image de soi
- Être le metteur en scène de son succès
- Décrypter les codes de ses compétences
- Bien se connaître pour mieux communiquer
- Mesurer le rôle-clé du vendeur, ambassadeur de son point de vente

Établir une relation de qualité

- Jouer sur le naturel
- établir une relation de confiance
- développer son empathie
- bien analyser le besoin
- se synchroniser pour guider

Déployer une argumentation performante

- choisir les arguments les plus adaptés
- mettre en avant les bénéfices client
- utiliser les techniques pour convaincre et persuader

Dépasser les objections

- décrypter les causes des objections
- rassurer le client
- trouver des points d'accord

Conclure la vente

- techniques de conclusion : saisir le bon moment et amener la prise de décision
- bien conclure l'entretien mettre en place les conditions d'une relation durable

