



TECHNIQUES DE VENTE

PROGRAMME

Objectifs

- Acquérir des outils et des solutions pour développer la vente-conseil.
- Fidéliser la clientèle et ainsi faire face à la concurrence
- Développer les compétences et le potentiel commercial de l'équipe.

Prérequis

Aucun prérequis n'est demandé.

Modalités d'évaluation

- Échanges de pratiques et partage d'expérience
- Mises en situation/jeux de rôles

Public

Toute personne en relation avec la clientèle amenée à vendre des produits.

Durée

1 journée soit 7 heures de formation.

Tarif

Inter entreprise / inclue la prestation de repas
Intra entreprise

Accessibilité

Accès PMR

Pour toutes informations concernant nos conditions d'accès aux public en situation d'handicap, merci de contacter notre référent handicap :
Mme Florence VIDOT

Engager le dialogue avec le client

- La méthode des 4*20
- Susciter l'intérêt du client
- La méthode SBRAM

Découvrir les besoins du client

- Les 10 étapes de la vente
- La méthode SONCAS
- La méthode QQQQCP

Convaincre le client

- Savoir argumenter
- Écoute active
- Découvrir les soft skills

Conclure la vente

- Appréhender les freins psychologiques
- La reformulation
- Choisir le bon moment pour conclure la vente

Fidéliser le client

- Les ventes additionnelles
- Les techniques de fidélisation

