

CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* STAGES Inter-Entreprises

Budget :

A définir selon la modalité

Durée : 28h

* Dates et Lieux

Centre d'Agde

A définir

Centre de Béziers

A définir

* Hors Stages

- Programme du mesure

- Budget par personne

- Coût selon le nb de personnes



* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'approprier son rôle et mission de conseiller(e) de vente en disposant d'outils des techniques de vente indispensables pour accroître ses compétences au quotidien.
- Développer son pouvoir de persuasion en menant une argumentation produit pertinente.
- Maîtriser les techniques d'écoute active, intégrer les comportements appropriés pour convaincre le client dans toutes les situations.

* PROGRAMME

Comprendre l'acte d'achat

- De la motivation d'achat à la décision, d'achat, la psychologie de l'acheteur, les facteurs de l'offre commerciale, l'influence du vendeur dans l'acte d'achat

Les éléments de base de la communication

- Transmettre un message clair, écouter activement
- Questionner : les types de questions
- Reformuler : les types de reformulation,
- Le verbal et le non-verbal comment communique-t-on ?

Les différents étapes de la vente

- La prise de contact, la préparation.
- Le contact physique, le premier contact, la présentation, la transmission d'un sentiment positif
- Le contact téléphonique : quelques règles simples, la découverte du client, des besoins et de la motivation

L'argumentation

- La préparation
- Les bases de l'argumentation : les 3 concepts importants, avantages, caractéristiques techniques bénéfiques, les types et la structure de son argumentation en fonction du client

Les objections

- Identifier et traiter Les types d'objections
- Cas particulier : le prix, comment le présenter avantageusement ?
- La conviction, un atout vitale

La conclusion de la vente

- Choisir le bon moment, les mots
- La mise en confiance
- Les signaux d'achat
- Terminer un entretien

Gérer la non vente

- Une porte de sortie
- Rebondir sur une prochaine rencontre

Synthèse

- Ce que professionnel veut dire

PUBLIC

Toute personne en contact avec des clients sur une surface de vente

NIVEAU REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et pratiques

CD Formation

166 rue Maurice Bégart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026