

Techniques pour Savoir mieux vendre

Date de mise à jour : 24/01/2019 | Ref: 12_AF_0000001812



Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs

Cette formation devra permettre au participant de:

- Connaître les mécanismes et les phases de l'acte d'achat.
- Transformer la prise de commande en acte de vente.
- Développer les ventes par la maîtrise de techniques de

Programme de la formation

? Découvrez ce qui déclenche l'envie d'acheter !

Identifier la demande du client : maîtriser le questionnement efficace.

Découvrir ses motivations d'achat et répondre au-delà du besoin initial.

Adapter son attitude et son style à ceux du client.

Apprendre à reformuler pour vérifier que la demande est bien comprise.

Utiliser l'espace de vente : produits, rayons, démonstration, tests.

Mise en situation : "vos clients sont dans la salle"

? Vendez le produit adapté et même plus !

Mettre en avant les bénéfices pour le client.

Sélectionner ses arguments selon les motivations de l'interlocuteur.

Répondre sereinement à ses interrogations.

Adapter la présentation du prix en fonction de ses interlocuteurs.

Adopter les attitudes et expressions qui favorisent la confiance.

Vendre plus : décoder les "signes" pour aller au-delà du besoin.

Les erreurs à éviter.

Atelier "je communique "

? Définitions et place de l'argumentation dans l'acte de vente.

Rappels sur les principales étapes chronologiques de l'entretien.

Quand et comment élaborer les argumentaires

Différences entre caractéristiques, arguments techniques, avantages clients.

Différences entre préparation de l'argumentaire et argumentation auprès du client.

Training "Argumentation - Bénéfices Clients"

Mobiliser tous les acteurs internes autour de ses « activités » clients

Repérer les ressources internes utiles à l'organisation de ses activités.

Mobiliser efficacement les ressources :

Savoir expliquer les enjeux

Identifier son style de leadership personnel.

Développer son leadership d'influence en interne.

Gagner du temps en se recentrant sur ses priorités

Mettre le client au centre de son organisation commerciale.

Identifier ses activités à haut rendement.

Passer du temps subi au temps choisi : distinguer l'urgent et l'important et bâtir sa matrice des priorités.

Rôle des argumentaires dans l'acte de vente

Argumentaire société, argumentaire-gamme, argumentaire produit.

Adaptations aux besoins et motivations du client

La segmentation SONCAS et le langage client

Le « tamisage » des arguments - Donner envie, prouver, convaincre.

? Concluez la vente avec succès !

Engager le client vers la conclusion.

Utiliser les atouts du magasin : comptoir, échantillons, carte de fidélité, etc.

Repérer les signaux d'achats.

Oser dire non au moment adapté.

Rassurer son client sur son achat.

Favoriser les conditions de la fidélisation de ses clients.

Validation et sanction

Attestation de suivi de présence

Type de formation

Non certifiante

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Métiers visés

Code Rome

Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Durée

21 heures en centre, 21 heures hebdomadaires

Conventionnement : Non

Financier(s)

Conditions d'accès

Public(s)

Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

Niveau d'entrée : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

Aucun pré-requis est nécessaire

Modalités d'accès

Lieu de réalisation de l'action

formation entièrement présentielle

Adresse

MASTER FORMATION

4 RUE DES COCCINELLES

ZI COLLERY III

97300 - Cayenne

Responsable :

Téléphone fixe : 05 94 37 87 86

Contactez l'organisme

Contacts

Contact sur la formation

Responsable : M. Daniel BILLY

Téléphone fixe : 05 94 37 87 86

fax : 05 94 29 93 12

Site web :

Contactez l'organisme

Contactez l'organisme formateur

MASTER FORMATION

SIRET: 52232922600032

97300 Cayenne

Responsable : BILLY

Téléphone fixe : 05 94 37 87 86

Site web : <http://www.masterformation.gf>

Contactez l'organisme

Eligibilité de cette formation au compte personnel de formation

Code CPF - Début de validité :

Période prévisibles de déroulement des sessions

du 11/12/2019 au 13/12/2019

débutant le : 11/12/2019

Adresse d'inscription

MASTER FORMATION

4 RUE DES COCCINELLES

ZI COLLERY III

97300 - Cayenne

Etat du recrutement : Ouvert

Modalités : Entrées / Sorties à dates fixes

Organisme responsable

MASTER FORMATION

SIRET : 52232922600032

Adresse

MASTER FORMATION

4 RUE DES COCCINELLES

ZI COLLERY III

97300 - Cayenne

Téléphone fixe : 05 94 37 87 86

Contactez l'organisme