

→ Les techniques de ventes en face à face

Réf : VFF

Objectif

Identifier les clés du succès dans la vente de produits ou de solutions

Maîtriser les techniques d'analyse des besoins et de découverte de son client

Présenter son offre de façon persuasive

Négocier et conclure sa vente

Public

Tout public

Pédagogie

Jeux de rôles

Durée

2 jours (soit 14 heures)

Prix

Inter : 590 € HT/jour (soit 1180 € HT pour 2 jours)

Intra : Nous consulter

Les règles de base :

La préparation de l'entretien
Le recueil de l'information existante sur son client / prospect
Le plan d'entretien

La prise de contact :

Les points de passage clé pour bâtir un climat de confiance
L'adaptation de sa prise de contact selon le comportement de son client

La découverte / l'analyse des besoins :

L'éco système de l'entreprise
Les insatisfactions et les besoins
Leur transformation en projets

La présentation de l'offre :

L'appui sur les projets
Le principe BAC

La négociation :

Les objets de la négociation et la stratégie
Les techniques de traitement des objections
La conclusion de la vente et ses outils