

PARTICIPANT(S) :

Vendeurs, technico- commerciaux, chargés de clientèle, responsables commerciaux, assistant(es) commercial(es)

ORGANISATION :

Durée : 21 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

PRE-REQUIS :

Avoir une activité commerciale.

INTERVENANT(S) :

Formateur expert dans la vente et la négociation commerciale

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Appréhender les méthodes de vente
- Prendre du recul sur ses commerciales
- Maîtriser les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation
- Savoir négocier et résister à la pression client
- Savoir conclure ses ventes et atteindre ses objectifs

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

MIX LEARNING (présentiel & distanciel) Apports théoriques

Modules de e-learning en neuropédagogie

Exercices et jeux de réflexion

Mises en situation filmées

Débriefings collectifs

Plans d'actions individuels

CONTENU DU PROGRAMME

DE LA PRISE EN CHARGE DU CLIENT A LA DECOUVERTE DE SES BESOINS

Maîtriser les 3 dimensions de la fonction commerciale

Préparer sa visite commerciale

Préparer sa bibliothèque de questionnement

Réussir la prise de contact

Découvrir les attentes du client

Pratiquer l'écoute active

DE L'ARGUMENTATION A L'ACCORD CLIENT

Argumenter avec conviction

Traiter les objections

Conclure pour vendre

Prendre congé et fidéliser