

L'art de vendre

Objectifs : Améliorer ses performances grâce à des techniques de vente adaptées.	<u>Personnes concernées :</u> Toute personne désireuse de perfectionner ses techniques de vente. Pré requis : aucun
PROGRAMME	PEDAGOGIE
<p>➤ Premier jour</p> <p>➤ Comportement du client – changements fondamentaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les changements du marché et ses conséquences ❖ Le client aujourd'hui <p>➤ La phase de contact – l'accueil</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Le comportement non verbal ❖ L'écoute active ❖ Exercices pratiques <p>➤ Etablir une relation de confiance</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les composantes essentielles d'un acte de vente ❖ Les règles de comportement efficaces ❖ Les comportements verbaux <p>➤ La découverte des besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ La technique des questions ❖ Apprendre à se « centrer sur l'autre » ❖ Les motivations d'achat <p>➤ Deuxième jour</p> <p>➤ Savoir faire la bonne présentation</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Argumentaire et argumentation ❖ Synthèse : qu'est ce qu'un argument efficace ? ❖ Les 7 règles d'or de la communication persuasive ❖ Exercices pratiques <p>➤ La réponse aux objections</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Qu'est ce qu'une objection ? ❖ Comment traiter une objection ? ❖ L'objection prix ❖ Exercices pratiques <p>➤ Les services – moyens de fidélisation</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les services en boutique ❖ Les services apportés par le vendeur ❖ Le S.A.V ❖ Connaître les services et savoir les proposer <p>➤ Les réclamations</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Attitudes du client ❖ Attitudes du vendeur ❖ Comment traiter les réclamations ? 	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste des domaines commercial, marketing, management et communication inter-personnelle. Praticien en PNL et analyse transactionnelle. Maîtrise de l'Ennéagramme. Psychothérapeute.</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions sur vidéo.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 150 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : DI043</p>