



COMMERCIAL

Les techniques de vente : appliquer des outils performants pour développer son chiffre d'affaires

<p>Objectifs : Utiliser les outils de communication pour une qualité relationnelle optimale. Acquérir les méthodologies nécessaires à chaque étape de l'acte de vente. Gérer les situations délicates.</p>	<p>Personnes concernées Vendeurs, commerciaux, et toutes personnes qui suivent et développent un portefeuille clientèle.</p> <p>Pré requis : aucun.</p>
PROGRAMME	
<p>~ Les 6 étapes de vente 2 jours</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La préparation de l'entretien de vente (Contextes, supports, objectifs, outils) ✚ La prise de contact (Les 4x5, la présentation, les points importants, la concurrence, les trucs et astuces) ✚ La découverte des besoins (Plan et phase de découverte, les compétences nécessaires, les besoins implicites et explicites, la pyramide de Maslow, les mobiles d'achats, les techniques de questionnements, l'écoute active) ✚ L'argumentaire et la réponse aux objections (Le C.A.B, la présentation des produits, la préparation, l'investigation, l'échange et la concrétisation de la négociation, la présentation du prix, le traitement des objections réelles, prétextes, cachées ou prix) ✚ La conclusion de vente (Les feux verts verbaux et non verbaux, les techniques de conclusion de vente, les ventes complémentaires) ✚ La prise de congé 	PEDAGOGIE
<p>~ La communication 1 jour</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La communication non verbale (Les mouvements oculaires, le regard, les micros comportements, le coup et les épaules, les mains, les bras, les jambes, les attitudes et postures, les gestes positifs et négatifs, les poignées de mains, la gestion de l'espace, la synchronisation) ✚ La communication verbale (L'écoute active, la reformulation, les systèmes de tris, le vocabulaire positif) 	<p>Le Formateur Formateur consultant. Coach, Maître praticien en PNL. 10 ans d'expertise dans le milieu commercial.</p> <p>Méthode pédagogique Pédagogie basée sur la participation active des stagiaires et l'interactivité libre et vivante. Exposés théoriques et nombreux exercices pratiques (jeux, jeux de rôles, tests, analyses de situation, expérimentation ...). Evaluation formative au travers des résultats des exercices individuels et collectifs, des outils ou supports qui seront produits, des temps de régulation mis en place pour chaque journée de formation. Paperboard, tableau et feutres, vidéoprojecteur, caméscope et téléviseur. Il sera remis à chaque participant un dossier reprenant chaque chapitre de la formation, ainsi que les techniques, leurs explications et leurs utilisations.</p> <p><u>Intra entreprise</u> Lieu de formation : dans la ville de votre choix</p> <p><u>Inter entreprise</u> Tarif par personne</p>
<p>~ La gestion des situations délicates 1 jour</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La gestion du stress (Les strokes, l'empathie, la reformulation) ✚ L'empathie (La reformulation, la synchronisation, les feux verts et les lanternes rouges) ✚ Les recadrages (Défi de la réalité, contre exemple, analogie, intention, futur, changement de cadre, redéfinir, agrandir, réduire, sur le champ, surpasser, conséquences, paradigme, autre objectif) 	<p style="text-align: center;">4 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 990 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : CO019</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com