



COMMERCIAL

Accueil, communication commerciale et techniques de vente

Objectifs : Renforcer l'image de marque de l'Entreprise dans une démarche qualité orientée satisfaction client. Augmenter sensiblement les ventes de produits et de services. Etablir une relation de confiance avec la clientèle par une attitude exemplaire : conscience professionnelle, professionnalisme et savoir-être.

PROGRAMME	Personnes concernées :
<p>Motivation et dynamique de groupe Présentation Questions de communication Le journal télévisé</p>	<p>Tout personnel de vente et d'accueil.</p> <p>Pré requis : aucun</p>
<p>L'accueil La prise de contact Diction et élocution Bien identifier son interlocuteur Questions et reformulation La prise de message</p>	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Spécialiste des techniques de vente et de communication.</p>
<p>Les comportements La notion de communication L'émetteur et le récepteur Les paralangages La réclamation et le client en colère La prise de décision</p>	<p>Moyens et pédagogie Pédagogie active et participative. Travail sur des exemples concrets et de nombreux cas pratiques adaptés à la fonction et aux besoins de chaque participant.</p>
<p>Accueil et organisation Bien gérer son espace de travail Améliorer la communication Les bons réflexes à acquérir La gestion des priorités</p>	<p>Mise en situation avec l'utilisation du camescope.</p>
<p>Communication commerciale et techniques de ventes L'interaction triangulaire client, service/produit, vendeur</p>	<p>Remise d'un support de stage illustré d'exemples.</p>
<p>Les différents types de vente Les vendeurs efficaces Les vendeurs inefficaces Dialogue Empathie Créer un climat de confiance Commencer par les avantages</p>	<p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p>
<p>La négociation commerciale Savoir accueillir un client Savoir réussir un contact Savoir découvrir les besoins Savoir argumenter Savoir utiliser les objections Savoir présenter le prix Savoir conclure</p>	<p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p>2 jours</p> <p>1 150 €</p> <p>CO058</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