


Vendre plus et mieux, c'est possible...

<p>Objectifs : Maîtriser l'ensemble des différentes techniques de vente. Etre capable d'adopter une stratégie de découverte et de proposer des vraies réponses lors d'une vente. Etre capable de réaliser des gains supplémentaires par des ventes additionnelles ou complémentaires.</p>	<p>Personnes concernées : Toute personne en situation de vente assistée en sédentaire, rayon Brun Blanc, Gris, agence voyage, stand à bijoux, bazar et espace culturel.</p> <p>Pré requis : aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p><i>Une démarche graduelle visant l'autonomie</i></p> <p>✚ L'importance du vendeur dans son environnement</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Le comportemental du vendeur ❖ Valoriser son image et son rôle ❖ Etre l'ambassadeur de son enseigne ❖ Bien connaître ses produits pour mieux les vendre <p>✚ Le client d'aujourd'hui et de demain</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les nouveaux comportements d'achats ❖ Les références et leurs influences ❖ La concurrence et ses effets <p>✚ L'acte de vente et ses techniques</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ La communication, son importance dans l'acte de vente ❖ Asseoir rapidement sa crédibilité, les différentes techniques d'accueil ❖ Maîtriser les différentes techniques de ventes suivant les univers ❖ Développer une stratégie à l'occasion de chaque contact ❖ Utiliser des méthodes de découvertes plus rapides et plus efficaces ❖ Proposer des solutions en conseillant par l'empathie ❖ Intégrer et gérer les objections ❖ Conclure sa vente, résultat d'une démarche maîtrisée <p>✚ Réaliser des gains supplémentaires</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Préparer et valoriser une vente complémentaire ❖ Anticiper une vente additionnelle ❖ Améliorer sa marge en dernière minute, les détails peuvent faire la différence <p>✚ L'avenir se prépare et s'anticipe</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Etablissement de sa feuille de progrès, points forts et points faibles ❖ Déterminer des axes de progrès personnels en termes d'objectifs et de moyens ❖ Etre capable d'auto-analyser ses performances 	<p>Le Formateur Issu du commercial. Très expérimenté en formation de vendeurs.</p> <p>Moyens et pédagogie</p>  <p>La démarche consiste à réaliser des apports techniques pour une meilleure compréhension des enjeux de la fonction. Des travaux individuels seront demandés pour une adaptation des contenus de la formation aux réalités des participants. Des mises en situation, entraînements permettront de concrétiser l'utilisation de nouveaux comportements. Ce stage peut se dérouler sur quatre jours pour approfondissement des techniques de vente. Coaching Individuel Coaching d'équipe.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p>3 jours</p> <p>1 550 €</p> <p>Réf : DI024</p>