

Vendre en anglais - Essential selling techniques

Objectif : Acquérir le savoir-faire relationnel et maîtriser les techniques de vente en anglais. Aider les personnes exerçant une fonction commerciale à l'international à être à l'aise en anglais.	<u>Personnes concernées:</u> Toute personne exerçant une fonction commerciale à l'international Pré requis : Aucun.
PROGRAMME	PEDAGOGIE
 Les attitudes du vendeur ❖ Son style personnel ❖ Signification, compréhension de ses comportements face aux différents interlocuteurs ❖ Mise en œuvre de plans d'actions permettant d'atteindre avec efficacité les objectifs de la rencontre  La connaissance du client ❖ Les 5 étapes « Five Step Selling Process » une réelle méthode au cours de l'entretien de négociation ❖ La découverte des besoins de l'interlocuteur ❖ Les questions : leur utilisation pertinente ❖ L'argumentation : s'entraîner à présenter l'argumentation en fonction des besoins spécifiques ❖ La création d'argumentation pour : les Produits - le Service - l'Image de marque de l'entreprise  Les objections ❖ Leur traitement et une méthode pour les combattre ❖ Utilisation de l'argumentaire  La relation  Conduire et contrôler l'entretien commercial Ce programme vous est remis à titre indicatif. Si vous souhaitez un contenu différent, nous construirons avec vous un programme spécifique. Un test préliminaire permet de déterminer quel est votre niveau afin de constituer des groupes de niveau homogènes. A l'issue du stage, des supports pédagogiques ainsi que des conseils sur les ressources documentaires vous seront remis pour vous permettre de vous auto-former. 	Le Formateur Spécialiste des techniques de communication et de présentation en Anglais Parcours pédagogique Pédagogie active et participative. Mini-présentations à réaliser pendant la formation. Enregistrement audio et vidéo. Remise d'un support de stage illustré d'exemples.  Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix. Tarif Inter entreprise par personne 5 jours Nous consulter Réf : LA001

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