







la vente en entretien face à face

Réussir la vente en entretien face à face nécessite une excellente qualité de communication, la maîtrise des étapes de la vente et bien évidemment le goût de répondre aux besoins de ses clients dans une relation gagnant / gagnant.

Savoir vendre, c'est avant tout savoir établir, dès les premières minutes du premier contact et tout au long de la relation commerciale, une qualité et une valeur ajoutée relationnelle.

Aider les professionnels à atteindre cet objectif est l'objet de cette formation.

OBJECTIFS

-  Apprendre à se fixer des objectifs atteignables
-  Optimiser sa communication avec le client dans une relation gagnant / gagnant
-  Dérouler toute les étapes de la vente jusqu'à la conclusion
-  Tenir plus efficacement et plus confortablement son rôle dans la relation client quotidienne

PROGRAMME

Les différentes phases de l'acte de vente

Rappel des étapes

Se préparer a vendre et à négocier

Règles du jeu

Définitions des rôles : comment bien tenir son rôle et se préparer grâce à la détermination d'objectif et les lois du théâtre

Communiquer efficacement

Ecoute active, questionnement, reformulation, parler au présent et au futur...

Maîtriser ses propositions

Recherche de la motivation du client : méthode SONCAS
Révision de l'objectif et des étapes nécessaires à la vente

Répondre aux objections et optimiser la négociation

Etude des objections et recherche de réponses adaptées

Savoir conclure

Lever les freins et signer au bon moment

DUREE

2 jours

PUBLIC

Collaborateurs et responsables en relation avec une clientèle : téléphone ou face à face

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Les techniques et outils utilisés sont issus d'une expertise terrain complétée par des outils de PNL et d'Analyse Transactionnelle
Méthode active et pratique comprenant exposés théoriques, exercices, mises en situation et jeux de rôle à partager en groupes.
Remise de supports pédagogiques

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

