



Maîtriser les fondamentaux de la vente

Les clés du succès pour conclure positivement

Nous en sommes convaincus, la vente ne se résume pas seulement à des techniques, des produits et des services... Etre capable de coopérer, d'écouter, de faire passer les besoins des autres avant les siens sont autant de compétences indispensables à un « bon » vendeur. Cette formation vous permettra par conséquent de conjuguer amélioration de vos techniques de vente, relationnel et état d'esprit personnel.

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux commerciaux en prise de fonction ou ayant à acquérir et/ou améliorer les techniques de vente.

Objectifs

- Structurer les différentes étapes d'un entretien de vente,
- Acquérir les comportements clés pour mener un entretien de vente avec succès,
- Savoir répondre aux objections et conclure positivement,
- Gagner en confiance et en aisance.

Programme

Les clés pour une bonne communication

- Autodiagnostic de son style de vendeur,
- Règles pour une communication efficace,
- Comportement et expression.

Les clés pour une préparation efficace

- Identifier et cibler les clients,
- Qualifier les prospects,
- Obtenir un rendez-vous,
- Préparer la visite (enjeux réciproques, organisation, outils...),
- Etre incollable sur son offre.

Les 7 étapes du cycle de vente

- Prendre contact,
- Découvrir les besoins et les motivations,
- Diagnostiquer et proposer,
- Argumenter,
- Valoriser,
- Conclure,
- Consolider et fidéliser.

Les clés pour une amélioration continue

- Surmonter l'échec et le refus,
- Les erreurs à éviter,

- Pratiquer l'écoute active,
- Dynamiser ses présentations,
- Gérer des situations délicates.

Les + de cette formation

- +Diagnostic de style,
- +Nombreux exercices et simulations,
- +Utilisation de cas issus des pratiques des participants,
- +Travail au caméscope.

2 jours - 14 heures
690 € HT par participant

Nous contacter
02 53 35 51 00
info@lgpconseil.com

WWW.LGPconseil.COM