



Développez vos compétences de vente

Les clés pour s'initier à la vente

Construite à partir de l'expertise de nos consultants, cette formation permet de comprendre les enjeux de la relation commerciale pour l'ensemble des acteurs de l'entreprise et d'acquérir les fondamentaux des techniques de vente.

Pour qui ?

Cette formation s'adresse à tout collaborateur en contact avec le client et devant intégrer les techniques de vente dans le cadre de son activité.

Objectifs

- Comprendre les enjeux de la relation commerciale pour l'entreprise,
- Analyser la demande du client,
- Organiser la démarche commerciale en relation avec les autres acteurs de l'entreprise,
- Maîtriser les fondamentaux de la vente.

Programme

Pourquoi vendre ?

- Une nécessité pour l'entreprise,
- Apporter une réponse aux besoins du client,
- Les différentes formes de vente,

- L'évolution des attentes du client,
- Diagnostiquer sa capacité à vendre.

Découvrir les besoins du client

- Les besoins implicites et explicites,
- Identifier les besoins et attentes du client,
- Questionner pour obtenir les informations utiles,
- Reformuler la demande.

Conseiller et argumenter

- Adapter sa proposition aux besoins du client,
- Traduire les caractéristiques du produit ou du service en avantages pour le client,
- Démontrer, apporter la preuve,
- Présenter le prix et les conditions de vente.

Traiter les objections

- Accepter l'objection du client,
- Pourquoi le client émet des objections,
- Répondre positivement aux objections.

Conclure l'entretien

- Rappeler les bénéfices pour le client,
- Confirmer les engagements réciproques,
- Conclure positivement l'entretien.

Les différents contextes de vente

- La vente par téléphone,
- La relation de face à face,
- La demande écrite.

Confirmer et relancer l'offre commerciale

- Confirmer par écrit l'offre commerciale,
- Planifier le suivi et les relances,
- Relancer par téléphone.

Les + de cette formation

- +Questionnaire d'autoévaluation,
- +Nombreux exercices et apports méthodologiques,
- +Utilisation de cas issus des pratiques des participants,
- +Mises en situation filmées.

2 jours - 14 heures

690 € HT par participant

Nous contacter

02 53 35 51 00

info@lgpconseil.com

WWW.LGPconseil.COM