

# **Conseiller pour vendre au téléphone**

Pourquoi, lorsque nous sommes clients, achetons-nous à tel vendeur plutôt qu'à tel autre ? Le prix est-il un frein ou un argument décisif ? Existe-t-il des règles incontournables dans l'art de conclure une vente ?

Ce stage apporte des réponses précises aux questions que se pose tout vendeur qui veut progresser et surtout une grande maîtrise des principales étapes de la vente, notamment dans le « oser conclure ».

## Pour qui ?

Cette formation s'adresse à tout vendeur.

## Objectifs

- Acquérir une méthode de vente efficace, pratique et concrète,
- Identifier et comprendre les raisons subjectives du processus d'achat,
- Répondre à toutes les objections à l'achat,
- Savoir conclure une vente.

## Programme

### Etablir un contact positif

- Savoir se présenter,
- Savoir présenter l'entreprise et ses spécificités.

### Découvrir les attentes du client

- Savoir poser les bonnes questions,
- Pratiquer l'écoute active.

### Structurer l'entretien

- Utiliser un fil conducteur,
- Garder la maîtrise de l'entretien.

### Argumenter de manière construite

- Parler des avantages et des bénéfices de l'offre.

### Répondre aux objections

### Vendre son prix

### Utiliser les techniques de conclusion

## Les + de cette formation

- +Exercices pratiques d'argumentation,
- +Exercices pratiques de conclusion,
- +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**