

# **Manager son secteur de vente et être à l'aise face à l'acheteur**

Cette formation aide les commerciaux à avoir une vue d'ensemble de leur secteur de vente, à organiser des tournées cohérentes, à mesurer l'impact de leurs actions et à mener une démarche commerciale efficace.

## Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux commerciaux itinérants qui souhaitent optimiser leurs actions et leurs « tournées » commerciales.

## Objectifs

- Diagnostiquer les attitudes et pratiques dans la relation client,
- Adapter sa communication pour être plus à l'aise devant l'acheteur, le comprendre, savoir inspirer confiance et sympathie,
- Anticiper et planifier ses actions commerciales,
- Préparer et s'appropriier les étapes clés d'un argumentaire,

- Mieux valoriser les produits de l'entreprise et savoir vendre sa valeur ajoutée.

## Programme

### L'optimisation de l'activité commerciale

- Le plan d'actions commercial,
- Les outils de suivi,
- La gestion du secteur de vente.

### L'optimisation de la relation client

- Les clés pour une bonne communication,
- Les aspects physiques de l'expression.

### La construction et l'entretien de la relation

- La connaissance des interlocuteurs,
- La gestion du capital relationnel,
- Les techniques pour convaincre.

### Les principales étapes de la méthode

- La prospection,
- La découverte des besoins et l'argumentation,
- Le traitement des objections et la conclusion.

## Les + de cette formation

- + Apports théoriques et méthodologiques,
- + Exercices pratiques,
- + Echanges d'expériences,
- + Mises en situation filmée.

**2 jours - 14 heures**

**690 € HT par participant**

**Nous contacter**

**02 53 35 51 00**

info@lgpconseil.com

**WWW.LGPconseil.COM**