La vente : le perfectionnement

Ref : 5-CL-PTDV

Prochaines dates

Aucune date pour le moment

Durée : 2 jour(s)

Objectifs

Développer son pouvoir de persuasion
Mettre en place des techniques d'influences subtiles
Améliorer son argumentaire produit et prix
Conduire ses entretiens de vente avec expertise

Pré-requis

Toute personne déjà expérimentée en vente et souhaitant perfectionner ses techniques.
Avoir suivi le stage "La vente : les fondamentaux"

Plan de cours

1. Bien préparer son entretien de venteLes incontournables pour trouver le bon positionnementSe préparer physiquement, mentalementContribuer au process de fidélisation et de satisfaction clientConstruire sa stratégie d'entretien et aller au-delà des attentes exprimées
2. Les cinq réflexes comportementaux pour une prise de contact efficaceSavoir questionner et faire preuve d'écoute activeSe focaliser sur l'objectifAnticiper les points à améliorer de notre offreDévelopper ses talents de communicant pour marquer positivement ses interlocuteursNe pas perdre de vue "l'intérêt client"
3. Conduire un entretien professionnel percutantExplorer d'autres champs que celui des techniques de questionnement habituellesApprendre à lire entre les mots et décryptez les réponses pour identifier les besoins « au-delà des besoins »Prendre de la distance, gérer la phase de diagnostic et explorer tous les champsGagner en aisance et oser avoir les réponses à toutes ses interrogations
4. Savoir être maître de la persuasion
Comprendre et utiliser les principaux leviers de l'influence
Renforcer l'impact de son discours par les effets persuasifs
Convaincre avec éthique et avec talent
Gagner en confiance
Influencer la prise de décision

5. Les objections : des atouts dans la vente
Comprendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection
Appliquer une méthode simple pour lever les objections en finesse
Conduire vers l'étape suivante de la vente

6. Vendre et négocier son prix
Savoir présenter avantageusement son prix et être à même de l'expliquer
Connaître ses seuils de négociation : "jusqu'où puis-je aller ?"
Respecter sa crédibilité en termes de prix et respecter sa marge

7. Clore la vente
Les différentes techniques de closing :garder la main en toutes circonstances,les trucs et astuces pour rester dans le "paysage" client