

Durée : 2 jour(s)

Objectifs

Maîtriser toutes les étapes de la préparation à la concrétisation d'une vente
Conduire un entretien de vente avec l'obtention de l'engagement de la part du client à son issue

Pré-requis

Toute personne amenée à vendre un produit ou service auprès d'entreprises
Pas de pré-requis spécifique

Plan de cours

1. Etapes de la préparation d'un entretien de vente

Ouverture

Découverte

Argumentation

Concrétisation

2. Comprendre et analyser les besoins de vos clients

Techniques de questionnement

Notion d'écoute active, d'empathie

Identification des zones probables d'insatisfaction

Faire s'exprimer son client en fin d'analyse sur ses attentes

3. Elaborer un argumentaire de vente

Argumenter en fonction du profil et des attentes du client

Argumenter en termes de caractéristiques/avantages et bénéfices

4. Traiter les objections

Identifier et traiter les objections en fonction de leur nature

Utiliser les différentes techniques de closing pour inciter le client à l'engagement