

Les 7 étapes de la vente

1 Les objectifs :

- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins client
- Transformer une objection en élément positif

2 Public concerné :

- Conseillers de vente, managers débutants, commerciaux

3 Le programme :

- **Se présenter : la prise de contact**
 - Faire bonne impression dès les premières minutes (communication verbale et non verbale)
 - Les techniques pour se présenter
 - Accrocher le client pour déboucher sur l'argumentaire de vente
- **Découvrir les besoins du client**
 - Les principes fondamentaux : L'écoute, le questionnement, la reformulation, la prise de congé
 - Les différents types de questions : ouvertes, fermées, relais, alternatives
 - Identifier les besoins
- **Argumenter pour convaincre**
 - Le S.O.N.C.A.S
 - La valorisation des bénéfiques produits/services
 - Savoir répondre efficacement aux objections et les traiter positivement
- **Conclure et prendre congé**
 - Choisir le bon moment pour conclure la vente
 - Les signes précurseurs
 - Méthodes pour assurer sa vente

4 Modalités pédagogiques

- Evaluation diagnostique en amont de la formation
- Alternance entre partie théorique et pratique autour de mises en situation d'entretiens en réalité avec le secteur d'activité
- Questionnaires, tests avec autocorrection, brainstorming, partage expériences
- Pédagogie active, interactive et participative
- Remise d'un support théorique en fin de formation pour les stagiaires
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de participation à la formation
- Plans d'action et mise en place d'objectifs d'amélioration

5 Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

6 Durée et tarif

- 2 jours (soit 14 heures) en présentiel
- Possibilité distanciel (accès internet obligatoire), AFEST compatible
- Lieu d'intervention sur le territoire
- Inter et intra-entreprise
- 12 stagiaires maximum
- 1 500€ HT