

▶ Développement des Compétences Commerciales
 ▶ Formation Inter-entreprises




Entretien de vente

2 jours
[14 heures]
DCCMK258

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk258.aspx>

OBJECTIF

- A l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Maîtriser des techniques de vente dont l'efficacité est remarquable.
 - Négocier efficacement
 - Connaître son propre style et développer ses atouts.
 - Reconnaître le style de son interlocuteur et s'y adapter.
 - Augmenter la confiance en soi et son enthousiasme.

PUBLIC

Commerciaux, attachés commerciaux, assistantes commerciales qui sont amenés à vendre en face à face.

PÉDAGOGIE

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprie méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

OUTILS UTILISÉS

selon les besoins de la formation

- Écoute active
- P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)
- Vidéo - jeux de rôles et analyse - Les jeux vidéos sont pris dans la pratique des personnes dans leurs vécus
- Télévision et caméra
- Un support de cours est distribué à chaque participant.

POINTS FORTS

Chaque participant recevra avant le stage un document sur lequel il précisera ses attentes. Ce document permettra au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

CONTENU



Entretien de vente

2
jours
[14 heures]
DCCMK258



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk258.aspx>

- 1 Le concept de vente « réponse aux besoins du client »**
- 2 Préparer l'entretien**
- 3 Produire un impact favorable sur ses interlocuteurs**
- 4 Découvrir les besoins du client avec l'écoute active, la clarification, la reformulation**
- 5 Comprendre les motivations et critères de décisions**
- 6 La typologie et les comportements d'achats**
- 7 Utiliser les éléments non verbaux de la communication**
- 8 Conduire l'entretien de manière différenciée en fonction du profil de son interlocuteur**
- 9 Convaincre en distinguant les faits, les bienfaits, les preuves**
- 10 Utiliser et traiter les objections**
- 11 Gérer l'indifférence**
- 12 Comprendre et utiliser les stratégies de négociation**
- 13 Défendre ses intérêts et ses prix**
- 14 Savoir quand et comment conclure**

► Développement des Compétences Commerciales
► Formation Inter-entreprises



Entretien de vente

2
jours
[14 heures]
DCCMK258



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk258.aspx>

► Développement des Compétences Commerciales
► Formation Inter-entreprises



Entretien de vente

2
jours
[14 heures]
DCCMK258



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk258.aspx>

► Développement des Compétences Commerciales
► Formation Inter-entreprises



Entretien de vente

2
jours
[14 heures]
DCCMK258



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk258.aspx>

15 Développer un modèle de vente sur le long terme basé sur le « gagnant-gagnant »