

VENTE - COMMERCIAL

Se préparer, négocier et conclure.

OBJECTIF

Optimisez ses rendez-vous pour gagner en efficacité et en temps.

Détecter le besoin du client et savoir y répondre.

Maîtriser les différentes étapes de la négociation.

Mieux défendre vos propositions commerciales et résister à la pression du client.

DUREE

2 jours

TARIF

Sur devis

CONTENU

1. Bien préparer son rendez-vous

- Collecter les informations pertinentes
- Evaluer les outils de la préparation (fiches produits, brochures, etc... et celle de l'offre.
- Connaître ses concurrents
- Les 4 C

2. Réussir le premier contact

- La présentation.
- Les mots clés de la prise de contact
- Une attitude positive et dynamique.

3. La force de l'écoute

- La découverte des besoins et des motivations
- Faire preuve d'empathie
- La reformulation
- Obtenir l'adhésion du client à ses propositions.

4. Formuler des propositions

- Savoir proposer une offre adaptée, concrète et précise à son besoin.
- Faire la démonstration du produit / service de façon percutante.
- Savoir exprimer les caractéristiques de l'offre en bénéfiques pour le client
- Défendre son prix.

5. Anticiper les objections pour conclure la vente plus rapidement

- Connaître et anticiper les différents types d'objections et en connaître les réponses à chacune d'elles.
- Savoir vendre son prix.
- Savoir rebondir pendant la négociation.
- Savoir dire "non" à son client/prospect.
- Savoir faire signer une affaire rapidement.

6. Arriver à la conclusion positive

- Identifier les signaux d'achat
- Les comportements qui influencent la décision du client
- Les mots pour conclure efficacement
- La confortation