



FORMATION

Techniques de vente

Maîtriser les étapes de la vente et personnaliser son discours de vente

- Devenir un expert de la vente.
- Adopter la bonne stratégie en fonction du profil de son client.
- Conclure et engager son client

→ A l'issue de cette formation vous maîtrisez chacune des étapes de la vente et vous aurez gagné en assurance

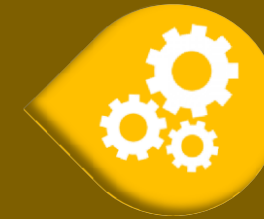


Compétences clés :

- Prendre contact
- Découvrir les besoins et motivations du client
- Argumenter et traiter une objection
- Conclure une vente



Cible
Commerciaux



Pré-requis
Pas de pré-requis



Evaluation
Etude de cas
Mises en situation
Capsule d'évaluation
à froid



Tarif Intra-entreprise
300 à 500 €/pers/jour.
10 participants min



Objectifs pédagogiques :

- Connaître et respecter les étapes de la vente
- Identifier les besoins et motivations d'achat de son client
- Adapter votre discours de vente
- Savoir conclure et engager



Pédagogie :

- Pédagogie active et participative
- Formation opérationnelle qui privilégie les études de cas et mises en situation réelles.
- Du temps est consacré à l'analyse des expériences terrain et à l'échange de bonnes pratiques

Formation 1 jour



Respecter les étapes de la vente

Réussir la découverte des besoins et motivation d'achat de son client

Personnaliser son argumentation de vente

Comment traiter une objection ?

Conclure sa vente

Les questions puissantes

Mises en situation

Plan d'action personnel



Un bon vendeur
n'arrache pas une
vente, il se la fait
offrir

Contacts :
Xavier Coq, Directeur Général
xavier.coq@grassroots.fr
06.71.94.49.05

Christine Clément-George, Responsable Formation
christine.clement-george@grassroots.fr
06.47.48.31.85

Mohamed Filali