



Programme de formation

Renforcer sa méthode de vente

À l'issue de cette formation, l'apprenant maîtrise les fondamentaux des techniques de vente et de relation commerciale, il pourra structurer un entretien et mener une négociation.

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Clients en vente directe en B to B

Prérequis

- Justifier d'au moins 2 ans dans la fonction commerciale

Objectifs pédagogiques

- Comprendre ses clients pour mieux les convaincre
- Savoir bousculer les habitudes
- Savoir conseiller et adapter son argumentation
- Savoir conclure en dynamique

Contenu de la formation

- Réflexion sur le métier de vendeur
 - Difficultés ressenties face à nos clients
 - Le jeu de la vente, la capacité d'empathie : les attentions qui nous animent
 - La personnalisation du contact : s'adapter à chacun
- Un métier de communication : l'état d'esprit et la forme du discours
 - Rester meneur de jeu sans heurter
 - Bien communiquer en face à face, au téléphone et par mail
- Conseiller et proposer de nouvelles alternatives : les avantages
 - Argumenter pour convaincre
 - Des techniques de conclusion pour engager et créer le réflexe à long terme
- Comment traiter tous types d'objections
 - Les méthodes pour annoncer son prix
 - Comment négocier et justifier son prix
 - Des techniques de conclusion pour engager et créer le réflexe à long terme

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique CoachingLab&Partners est constituée en coachs et formateurs certifiés ainsi que d'une équipe administrative en support.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés

CoachingLab&Partners

75 avenue Montaigne

49000 Angers

Email : contact@coachinglab.fr

Tel : +33788963201



COACHINGLAB & Partners
FABRIQUE DE PERFORMANCES

- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation

Accessibilité :

- Accessible tout public - Formation disponible en présentiel, en distanciel et en format mixte