

La méthode de vente pour la rendre plus efficace

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer sa capacité à rendre acteur son client
- Savoir optimiser la découverte, proposer juste et adapté grâce au dossier client
- Savoir valoriser son prix, traiter les objections et conclure sa vente
- Savoir maîtriser le suivi comme accélérateur de CA
- Vendre à domicile et à distance

PROGRAMME

Vendre et digitalisation

- Gérer le flux client et s'organiser
- Utilisation des outils digitaux comme outils d'aide à la vente
- Vente à distance et vente à domicile

Développer sa capacité à rendre son client acteur

- Le client sait ce qui est bon pour lui
- Pourquoi et comment le rendre acteur ?
- Quels points positifs en attendre ?

Rappel et adaptation de l'accueil aux spécificités du magasin

- Organisation de l'accueil spécifique au magasin
- Les attitudes d'accueillant conforme au magasin
- Les mots de l'accueil

Savoir optimiser sa découverte en utilisant les outils

- Quelle découverte pour quelle finalité ?
- Pré-découverte, dossier client, internet pour une découverte approfondie et une offre adaptée
- Les éléments indissociables de la découverte performante

Savoir réaliser une offre adaptée "vendeuse"

- Un vendeur qui croit à son projet le valorise et le vend
- Analyse des projets et création de l'argumentation
- Les questions qui permettent de préparer son entretien
- Objectif, accord client, incontournable, plan d'action
- Travail sur dossier individuel et personnel

Savoir présenter son projet et le valoriser en face à face

- Mise en confiance client
- Analyse entretien et action corrective

Savoir traiter les objections en face à face client

- Accompagner entretien client
- Les attitudes positives / objections
- Analyse entretien et action corrective

La conclusion : l'étape ultime de la vente

- Conclusion naturelle
- Les approches d'une conclusion active
- Entraînement en face à face client et action à mettre en place

Suivre son client c'est du CA et travailler pour l'avenir

- L'importance du suivi client
- Méthodologie et relance active
- Vente à distance et à domicile

Formation et démarche inscrites INPI

DURÉE

5 jours soit 35 heures

PUBLIC CONCERNÉ

nouveau vendeur concepteur

PRÉ-REQUIS

aucun

TARIF

1 890€ HT par jour (max 8) 200 € / jour par participant supplémentaire

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

Formation en présentiel
Intra entreprise
Organisation et prise en charge en fonction des accords avec les clients

METHODES MOBILISEES

La boussole
Classe inversée
Echange d'expérience
Entretien en face à face
Paper board / Diaporama
Fiche analyse de la performance

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Evaluation via Bati-eval : début et fin
Evaluation à froid via Bati-eval 1 mois plus tard

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras expert CNEFOP