Développer le sens commercial de vos équipes

Durée : 2 jours.

Public :

Responsables de magasins, responsables d'équipes commerciales.

Objectifs :

S'imprégner des attitudes fondamentales de la relation commerciale, acquérir un sens de la présentation et de la vente. Comprendre la segmentation clientèle et les attentes, garder sa clairvoyance pour ne pas perdre les opportunités. Transmettre une expertise, un savoir à ses collaborateurs et faire retenir le maximum dans le temps imparti.

Pré-requis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation si ce n'est être en situation de management.

Méthodes :

Des jeux de rôles destinés à simuler des situations opérationnelles permettront d'évaluer les points forts et les points à améliorer de chaque participant. Vous utilisez une méthode éprouvée pour construire et animer une mini séquence de formation. Analyse de cas et conseils personnalisés.

Evaluation :

L?évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers de multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Les fondamentaux de la pédagogie pour adulte

Le participant, son caractère et ses comportements
La prise en compte des besoins individuels et collectifs
Les rythmes d'apprentissage

Comment réussir le premier contact avec le client

Qu'est-ce que la démarche commerciale
Poser le cadre
Psychologie de la vente et psychologie du client
Mentalité et attitudes fondamentales dans la satisfaction des besoins du client

Développer les aptitudes à communiquer

Mieux se connaître pour mieux comprendre les autres
Repérer mon mode de fonctionnement
Identifier mes points forts et mes points de progression
La communication non verbale
La composante émotionnelle : créer un climat de confiance
L'écoute active et les techniques de reformulation
S'exprimer avec des mots clairs et positifs, intégrer les mots de l'interlocuteur

Développer l'argumentaire

En s'appuyant sur les besoins identifiés
Savoir mettre en avant les points forts de l'offre
S'adresser à un auditoire
Ne pas nier les points faibles et les utiliser
Forces et faiblesses : concurrence, rapport qualité / prix, environnement

Identifier les étapes clés de la démarche de vente en magasin

Découvrir et recueillir les besoins et attentes / motivations
Argumenter et mobiliser l'attention du client
Présenter le produit
Négocier et conclure la vente

Adapter son comportement aux situations difficiles

Identifier les objections : leur signification, comment les traiter
Les mécontentements les plus fréquents
Les freins et objections
Faire face aux questions, aux contradictions
Apprendre à caler une présentation commerciale
Comprendre tous les types de besoins psychologiques
Garder sa clairvoyance face aux réactions pour mieux rebondir

Savoir conclure

Quand et comment conclure
Générer un climat relationnel de sécurité
Les stratégies de prise de décision
Inscrire la démarche commerciale dans le temps
Développer une relation de partenariat

Evaluer les acquis de formation de vos collaborateurs

Evaluer les acquis tout au long de votre séquence de formation

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.
Délais d'accès : Nous contacter.
Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.

adeos
FORMATIONS
contact@adeos-formations.com
T : 04 69 64 72 07
www.adeos-formations.com