

Durée : 2 jours.

Public :

Les commerciaux et les managers qui cherchent à développer et à améliorer leur communication influente, optimiser le taux de retour et formaliser l'acte d'achat. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Devenir plus influent et reconnu grâce aux techniques de persuasion.
Maîtriser toutes les étapes d'un entretien de vente en face à face. Renforcer sa crédibilité.

Pré-requis :

Avoir des bases liées au commerce ou à la vente.

Méthodes :

Jeux de rôle, mises en situations concrètes, apports théoriques.

Evaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des 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.

Dernière MAJ : Avril 2024

Comment devenir un as de la persuasion ?

Comprendre la révolution du métier de la vente et ce qui a changé
Connaître son prospect avant même de l'avoir rencontré
Adapter son discours en fonction des situations rencontrées
S'affirmer et gagner en crédibilité dans le démarrage de l'entretien
Diriger et cadrer l'entretien grâce à un objectif orienté client
Investiguer avec un accélérateur de besoin

Eveillez le désir du client : personnalisez vos arguments et persuadez

Orienter l'interlocuteur vers ses envies et motivations d'achats
Utiliser la vente émotionnelle et le story telling
L'art de la reformulation inductive
Passer de la vente d'un besoin à la vente de solution
Valoriser la solution à hauteur des enjeux
Bâtir une offre de conquête en situation concurrentielle
Utiliser les nouvelles technologies pour renforcer son impact

Le principe de réciprocité : seul on marche vite, à deux on marche plus loin

Comprendre les motivations d'achat clients
Savoir communiquer habilement
Adopter le bon comportement au bon moment
Identifier et traiter les différentes objections
Conclure la vente et obtenir les efforts clients
Sélectionner les techniques de conclusion adaptées à la situation
Traiter les objections finales et engager définitivement le client
Démontrer le retour sur investissement
Passer du stade de fournisseur à partenaire

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 handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.