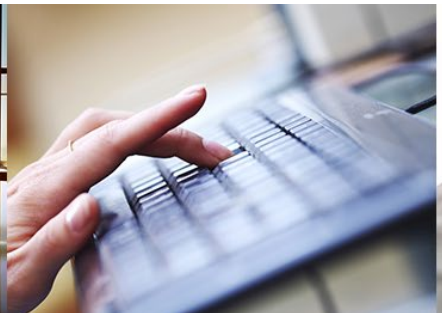
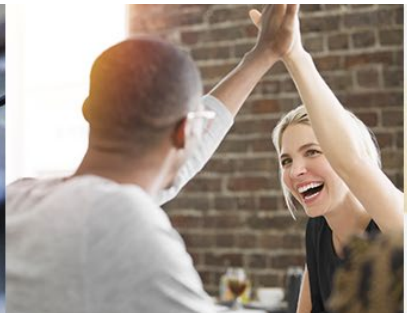
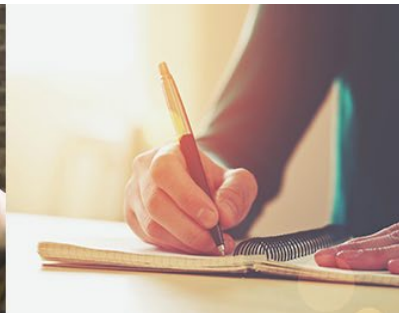

4 "C" POUR MIEUX VENDRE

1 Le contexte

Réussir une vente ne se résume pas seulement à argumenter.
Savoir développer la confiance, identifier des besoins implicites et proposer avec pertinence sont devenues des compétences incontournables à maîtriser .

2 Objectif de la formation

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- D'analyser et mettre en oeuvre les différentes étapes de la ventes
- De réaliser des ventes complémentaires argumentées et de mieux traiter les objections des clients

3 Personnes concernées

Commerciaux, vendeurs BtoC

4 Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Durée

2 jours / 14 heures

Prix

À partir de 1 600 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 600 € HT / personne

PROGRAMME DE FORMATION

1. L'utilité d'une méthode de vente

2. L'importance de la préparation avant d'agir

3. Les différentes techniques lors des étapes de la vente
   a. Contact : Capacité à réussir sa première impression
   b. Comprendre : Capacité à identifier les opportunités et les besoins
   c. Convaincre : Capacité à argumenter et traiter les objections
   d. Conclure : Capacité à terminer professionnellement sa vente

Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires