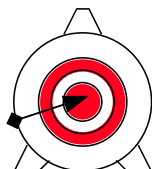




Stage : Maîtriser les techniques de vente

Objectifs

Au terme de cette formation, les stagiaires sauront :



- optimiser leurs entretiens de vente (de la prise de contact à la conclusion) en ayant une démarche structurée respectueuse de la stratégie de leur entreprise et des intérêts de leurs clients.

Contenu

- Les outils du vendeur : supports de vente, argumentaires....
- Préparer un entretien de vente
- Appliquer les concepts de base de la communication interpersonnelle
- Maîtriser les différentes phases d'un entretien de vente
 - Prise de contact
 - Découverte
 - Argumentation
 - Réponses aux objections
 - Négociation / Conclusion
- S'adapter aux clients
- Vendre un produit, vendre un service : points communs et spécificités.
- Développer une stratégie moyen – long terme pour chaque client

Pédagogie

Apports théoriques et nombreux exercices et jeux de rôle, vidéo

Public

Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux

Organisation

3 jours de formation (2 jours + 1 journée)
Dates à convenir avec l'entreprise.

Tarifs

Tarif par personne / 3 journées : 1 200,00 euros HT
Tarif pour les 3 jours en intra : 4 500,00 euros HT

Formateur

Un des formateurs du cabinet, spécialisé dans les métiers de la vente.

Contact

Christiane DELACRE 03 80 52 11 22
www.coheliance.com

