

Savoir vendre

Niveau - 1

PUBLIC

Toute personne ayant à conduire des entretiens de vente.

OBJECTIFS

Développer ses connaissances et ses savoir faire pour conclure positivement ses entretiens de vente.

CONTENUS

Premier jour

- La conduite de l'entretien de vente
- Les 4 manières de prendre contact
- Les 5 techniques pour faire parler, découvrir les motivations et préoccupations des clients
- Présenter son entreprise

Deuxième jour

- Les procédés d'argumentation
- Répondre aux objections produit
- Annoncer et défendre son prix
- Traiter l'objection prix
- Les principales techniques et astuces de négociation
- Les techniques de conclusion
- Traiter l'objection « *Je vais réfléchir* »
- La décompression
- La relance

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Courts exposés techniques, illustrés par des exemples concrets, suivis de mises en application et d'adaptation au cas de chaque participant.

Nombreux entraînements au cours de simulations de situations réelles.

L'espace entre les séances permet aux participants de tester les acquis en situation réelle.

Utilisation du caméscope si souhaité

Documentation complète remise aux participants

Les résultats sont appréciés lors des mises en pratique.

VOTRE ANIMATEUR

Jacques PRAYER est spécialisé depuis 30 ans dans le conseil en développement commercial auprès des petites entreprises de l'artisanat et du commerce. Sa pratique de la vente de produits et de services auprès de cibles variées – Grand public, TPE, PME, Grands comptes – lui permet d'enrichir la théorie et les techniques de vente par des exemples concrets.

AUTRES CARACTERISTIQUES

Pré requis : aucun

Durée : 16 heures, en 2 journées

Dates : voir devis

horaires : de 8h.45 à 12h.30 et de 14h. à 18h.15

Lieu : Buro Club - 2 Ave du Vignate - 38610 Gières