

VENDEZ COMME VOUS ETES

par Alain Muléris

Vous voulez conduire un rendez-vous commercial en maîtrisant les principales techniques de vente et de communication.

- Vous avez l'impression de subir les RDV commerciaux ?
- Vous avez peur face à un prospect ?
- Vous ne savez pas comment aborder un RDV ?
- Vous allez apprendre à mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion et gagner plus d'affaires.

Venir avec votre ordinateur.

FORMATEUR/TRICE

Depuis plus de 20 ans en tant que commercial puis directeur commercial, Alain Muléris développe ses compétences professionnelles de la vente. Il met maintenant son expertise et son expérience au profit de ses clients pour accroître leur performance commerciale.

Il est également l'auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » chez Eyrolles.

OBJECTIFS, BENEFICES

Découvrez la vente relationnelle et appréciez la rencontre avec un prospect. Aimez la vente et appliquez les techniques de vente pour être plus performant en rendez-vous commercial.

- Qu'est-ce que la vente ;
- Mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion ;
- Identifier les mécanismes de la communication de vente ;
- Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous commercial (méthode les 4 C) ;
- Mise en application des principales techniques de vente ;
- Identifier votre courbe de confiance pour être plus efficient.

CONTENU, PROGRAMME

JOUR 1 • Matin

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs. Les techniques de communication.

JOUR 1 • Après-midi

Comment influencer son interlocuteur. Les principes de PNL. Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.

JOUR 2 • Matin

Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles : mise en situation de RDV commerciaux.

JOUR 2 • Après-midi

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Prenez et respectez vos engagements commerciaux et votre plan d'actions.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Venez comme vous êtes, ce sera parfait. Vous participerez à des ateliers en binôme et en groupe pour vivre différentes situations de vente. Grâce à des jeux de rôles, nous allons travailler la vente relationnelle avec celle/celui que vous êtes.

PRE-REQUIS

Avoir envie d'apprendre et vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente. Préparer des cas délicats vécus avec des prospects/clients réels et venir avec des situations commerciales réelles.

