

AVANT JAMAIS PAS VENDRE (MENER EFFICACEMENT UN ENTRETIEN DE VENTE) - NOUVEAUTÉ

par Alain Muléris

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

Amener les participants à ne plus subir la vente et à réussir leurs rendez-vous client, en face à face et/ou au téléphone.

1. Mener efficacement un entretien de vente
2. Comprendre les mécanismes de la communication de vente
3. Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous (les 4 C)
4. Préparer ses rendez-vous
5. Maîtriser les principales techniques de vente
6. Conclure un entretien dans le but de gagner une vente
7. Travailler la confiance en soi pour être plus efficient

A l'issue de cette formation, le participant saura quel type de vendeur il est ; il sera capable de conduire un rendez-vous commercial en maîtrisant les principales techniques de la vente

CONTENU, PROGRAMME

1ère demi-journée :

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

2ème demi-journée :

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

3ème demi-journée :

Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles.

4ème demi-journée :

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

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Travail collaboratif entre les participants et l'animateur. Pédagogie participative.

Autour de contenus théoriques et d'expertise professionnelle, l'animateur privilégiera l'échange d'expérience.

Le travail en groupe permettra à chacun d'obtenir un retour sur le cas précis de son entreprise.

Simulation d'entretien de vente filmé. Chaque participant repart avec son rendez-vous commercial capté en vidéo.

PRE-REQUIS

Vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente.

Préparer des mises en situations commerciales bloquantes et venir avec des cas clients réels.

