AVANT J'AIMAIS PAS VENDRE

par Alain MULERIS

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

FORMATEUR/TRICE

Alain MULERIS, de VITAMINE V, est consultant-formateur en développement commercial.
Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise.
Il est également un ancien JD.

OBJECTIFS, BENEFICES

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. Maitriser 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.

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 en vidéo. 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

9 et 10 Mars 2023 | **2 14** | **850.00 € HT / 1 020.00 € TTC**