Programmes

# Vente efficace

## 5 étapes et 10 techniques qui optimisent votre démarche commerciale

**Durée : 2 jours**

**Prix : 1 575 € HT**

Vendre sans technique, c'est un peu comme aller pêcher sans filet.
Acquérir les techniques de vente qui ont fait leurs preuves est le meilleur investissement possible pour l'entreprise et pour soi.
Pratique et complète, cette formation-action analyse les attentes des clients et propose de vous transférer les techniques éprouvées par les meilleurs professionnels.

### Pour qui ?

Commerciaux, prenant ses fonctions ou non, faisant de la vente en face à face dans un but de fidélisation et de développement de la clientèle existante.

### Objectifs

- Utiliser des techniques en réponse à une attente client.
- Acquérir une méthode efficace et validée.
- Gagner en aisance relationnelle.
- Augmenter vos chiffres.

### L'Essentiel

> La méthodologie est appliquée au secteur d'activité de chaque participant.

> Les jeux de rôle permettent d'identifier clairement les axes de progrès.





### Programme

Contact
- Donner immédiatement une première impression positive.
- Savoir présenter efficacement son entreprise.
- Prendre l'ascendance sur le déroulement de l'entretien.

Intérêt
- Identifier clairement les 4 variables d'achat.
- Obtenir l'information en maîtrisant 4 niveaux de questionnement.
- Valider la compréhension de la problématique.

Solution
- Présenter son offre en fonction des informations collectées.
- Etre concret, savoir donner des exemples rassurants.
- Tester la volonté de l'acheteur par rapport à votre solution.

Motiver votre offre
- Savoir traiter une objection.
- Savoir l'isoler.
- Savoir quoi, quand et comment répondre.

Obtenir un Engagement
- Reconnaître le signal d'achat.
- Adapter sa technique d'engagement au profil de l'interlocuteur.
- Savoir obtenir une réponse franche et claire.

### 2 jours intensifs

| | |
|---|---|
| 26 et 27 mai | **Lyon** |
| 7 et 8 septembre | **Lyon** |
| 2 et 3 novembre | **Lyon** |