

Améliorer ses Techniques de Vente

Public	Toute personne en contact avec le client.
Durée	3 jours. Méthode active alternant apports et entraînements sur des situations concrètes.
Nombre de participants	10 personnes maximum.
Objectif	Conforter son attitude positive et son enthousiasme vis-à-vis de la vente. Maîtriser une méthodologie de vente conseil. Adapter son comportement à chaque étape. Mieux connaître son style et son impact sur l'autre.
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Votre objectif n° 1. • Qu'est-ce que vendre ? • Les qualités du vendeur. • L'attitude clé : l'attitude positive. Pourquoi et comment la renforcer ? • Le schéma de la vente conseil. • Attitude connaître : <ul style="list-style-type: none"> - Quel comportement dominant ? - Comprendre l'autre. - Identifier besoins exprimés et besoins latents. • Attitude convaincre : <ul style="list-style-type: none"> - Quel comportement dominant ? - Argumenter sélectivement. - Savoir valoriser son prix. • Attitude consolider : Pourquoi et comment rallonger le positif ? • Attitude contourner : <ul style="list-style-type: none"> • Quels comportements adopter ? • Entraînements intensifs aux objections. Fond et forme. • Attitude considérer : Pourquoi et comment l'utiliser ?
Méthode pédagogique	Les exercices, cas pratiques (75 % du temps en entraînements) reproduisent les situations auxquelles sont confrontés les participants et sont soutenus par un matériel pédagogique conçu pour une mémorisation rapide et une application immédiate.
Evaluation des acquis	<ol style="list-style-type: none"> 1 - Une évaluation à chaud de l'action de la part des stagiaires. 2 - Dans la semaine suivante, une analyse des évaluations et un avis du formateur sur les participants est envoyé au N+1 3 - Une évaluation à froid des acquis des stagiaires est mis en place 6 semaines après l'action puis envoyé au N+1

SICAMEVE

Cabinet Conseil en Ressources Humaines

4 rue Franck Camille Cadet - ZIE Les Sables - 97427 ETANG SALÉ

06 92 20 14 28 - contact@sicameve.com - www.sicameve.com