

- La vente 2 - Fidéliser nos clients au travers de ventes réussies »

PUBLICS CONCERNÉS

Tout public

OBJECTIFS

- ✦ Découvrir le projet du client
- ✦ Analyser son besoin
- ✦ Structurer un argumentaire

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Utilisation de moyens vidéo (caméscope / vidéo projection) pour l'évaluation des jeux de rôles commentés
- ✓ Bilan individuel

PRÉ-REQUIS

Avoir suivi le module 1 - Les fondamentaux de la vente

PROGRAMME

1- Rappel des attentes des clients

2- Rappel des principes de la communication

3- Les étapes de la vente - Structure de l'entretien

- L'accueil positif
- La découverte du besoin : Savoir questionner un client
- La reformulation
- L'argumentaire
- La notion de Caractéristique / Avantage / Bénéfice
- Les objections
- La conclusion de la vente

4- Mise en situation

DURÉE

2 jours