

- La vente 3

- Devenir autonome dans la vente -

« Pour maîtriser les situations face à la clientèle »

PUBLICS CONCERNÉS

Vendeur confirmé

OBJECTIFS

- ✦ Maîtriser toutes les situations face à la clientèle
- ✦ Être autonome dans la vente au travers de la prise d'initiative et de la proposition

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 vente 1 – Les fondamentaux de la vente & vente 2 - Fidéliser nos clients au travers de ventes réussies

PROGRAMME

1- Rappels

- Les fondamentaux de la communication
- Les éléments clés de l'accueil
- Les fondamentaux de la vente

2- Les typologies de client

3- Les attitudes et les réactions à adopter

- prendre du recul : Gestion de l'émotion
- Enchaîner par la capacité de questionnement

4- La gestion des priorités

DURÉE

1 jour