

- La vente 5 -

- Training vente – Entraînement & coaching - « Mettre en pratique et en situation réelle »

PUBLICS CONCERNÉS

Vendeur confirmé

OBJECTIFS

- ⊛ Appliquer par l'entraînement les bonnes pratiques de la vente
- ⊛ Augmenter le nombre de contacts clients
- ⊛ Augmenter le panier moyen et la marge
- ⊛ Mettre en pratique et en situation réelle

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 les modules :

- Vente 1 – Les fondamentaux de la vente
- Vente 2 - Fidéliser nos clients
- Vente 3 – Devenir autonome dans la vente
- Vente 4 – Devenir expert dans la vente

PROGRAMME

1- Rappels

- Communication
- Les étapes de la vente
- Attendus à chaque étape

2- Training & coaching

- Au travers de la répétition des étapes et de jeux de rôles filmés, chaque stagiaire joue une vente complète
- Débriefing des étapes
 - Correction des oublis ou/et des erreurs

3- Mise en pratique en situation réelle

Possibilité de confronter les acquis en situation réelle de vente filmée puis débriefing en salle et proposition de correction

DURÉE

1 à 2 journées suivant la taille du groupe