VENTES - RELATIONS CLIENTS

Améliorer ses techniques de vente

Maîtriser les techniques de vente indispensables pour améliorer son efficacité commerciale.

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
2 jours 16 heures	1 200 € HT par stagiaire (inter)	6 participants max.	En présentiel

Objectifs

- Renforcer sa communication commerciale
- Connaître et maîtriser les outils et les techniques fondamentales de la vente en magasin
- Développer une culture client

Prochaine session

Dates : nous contacter

Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et expérientielle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

Programme détaillé

1 Intégrer la démarche commerciale

- Qu'est-ce-qu'un client ?
- Qu'est-ce-qu'un vendeur ?
- Les objectifs de chacun,
- Les différentes situations de vente.

2 Identifier les règles de la communication commerciale

- Employer un vocabulaire positif
- S'exprimer avec les bonnes formulations
- Développer sa capacité d'écoute
- Echanger avec empathie
- Savoir répondre avec assertivité
- Adopter une attitude mentale positive
- Soigner sa présentation physique

3 Savoir mettre en pratique les techniques de communication

- Connaître les méthodes de questionnement
- Apprendre à reformuler
- S'accorder à l'autre par la synchronisation
- Adapter sa communication à travers le langage verbal et non-verbal
- S'approprier la règle des 4x20

4 Introduction aux techniques de vente

- Distinguer ses clients par la méthode SONCAS
- Savoir reconnaître les différentes étapes d'un acte de vente
- Mémoriser la règle des 4c et l'acrostiche « PLAISIR »

5 Intégrer les fondamentaux des techniques de vente

- Prendre contact
- Découvrir les besoins
- Reformuler pour confirmer
- Argumenter
- Traiter les objections
- Défendre son prix…si nécessaire
- Prendre congé

Envie d'en savoir plus ? Contactez notre conseiller formation
Nicolas Weckerlin · 07 68 40 08 95 · nweckerlin@lesclesdelagestion.fr