

Objectifs

Au cours de cette formation avec MDRH, vous apprendrez à :

- Appréhender les enjeux des techniques de vente
- Maitriser les caractéristiques de l'entretien de vente
- Asseoir sa position commerciale

Programme

- Définition Technique de vente
- Les enjeux des techniques de vente
- Les caractéristiques de l'entretien de vente : 11 étapes clés
 - 1 – Prospection
 - 2- Préparation efficace
 - 3 – Présentation - mise en confiance
 - 4 – Découverte active
 - 5 – Reformulation et implication
 - 6 – Présentation d'une offre et argumentation
 - 7 – Traitement des objections
 - 8 – Conclusion de la vente
 - 9 – Prise de congés et consolidation de la relation
 - 10 – Fidélisation
 - 11 – L'auto- analyse

PUBLIC CONCERNE

Toute personne intervenant dans la relation client

DUREE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

LIEU

En inter entreprise ou Intra entreprise (Chasseneuil du Poitou)

SESSION DE FORMATION

6 personnes/ session maximum

COUT DE LA FORMATION

Devis sur demande

