

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes de la relation commerciale
- Intégrer et utiliser des techniques pour conduire un entretien de vente

PROGRAMME

- Bon sens
- Personnalisation
- Vous faites un métier de communication
- Enthousiasme
- Montrer la réussite
- Vendre
- Pour être convainquant il faut être convaincu
- Être un leader d'opinion
- La seule histoire qui vous intéresse c'est :
- La vente c'est une balance

Les 10 phases de la vente

- Préparation
- Accueil / introduction
- Écoute / découverte active
- Résumé / analyse
- Proposition
- Argumentation
- Traitement des objections
- Prix
- Conclusion
- Conforter (décompression)#

PEDAGOGIE

- Théoriques : présentation des techniques
- Pratiques : mise en situations, jeux de rôles, exercices
- Tablettes / ordinateurs
- Vidéos

EVALUATION DES ACQUIS

- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Plan de suivi
- Certificat délivré après évaluation des acquis

Public visé : commerciaux, hôtesse	Durée : 7 h
Niveaux :	Accessibilité :
Prérequis : aucun prérequis au regard des fonctions exercées	Tarif : 1200 HT / Jour

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Pour les candidats dont la situation le nécessite, notre référente handicap est disponible pour envisager les possibilités d'aménagement de la formation et/ou de la certification à travers un projet personnalisé de formation.

Notre référente handicap : M. Karine RISSEL - Tél : 04.93.68.36.97

- Les stagiaires participant aux formations sur leur lieu de travail, la mise en place des moyens techniques relatifs à l'accueil des personnes présentant un handicap est à la charge de l'établissement d'accueil.
- Les moyens d'encadrement seront adaptés en fonction du handicap du stagiaire afin de répondre au mieux à celui-ci et d'offrir une formation de qualité.

- Le référent de l'établissement client devra nous faire part en amont de la participation d'un stagiaire en situation de handicap afin que les solutions les plus adaptées puissent être mises en œuvre.