

Formation

Développer son chiffre d'affaire en maîtrisant les techniques de vente en face à face

Objectifs

Comprendre et appliquer les notions de techniques de vente pour mieux
Définir la stratégie commerciale de son entreprise et
Mettre en place des actions permettant d'augmenter mes ventes produits

Public

B to B : Commercial terrain, commercial sédentaire, non commercial

Programme

Se préparer aux entretiens

Comprendre les cycles de vente de son entreprise
Décliner les objectifs de l'entreprise en objectifs commerciaux (CA par produit/marché)
Transformer ses objectifs commerciaux en actions commerciales
Identifier mes prospects
Préparer les matériaux nécessaires à un entretien de qualité (entrée en matière en 3 minutes, présentation/interview, argumentaire, information de marché)
Identifier les objections, anticiper les réponses objectives

Mener l'entretien et l'exploiter

Définir son objectif et préparer son entrée en matière spécifique
Faire le point sur son état d'esprit
Prendre sa place dans la pièce et proposer un ordre du jour
Découvrir le prospect et son projet
Valider les points acquis ; traiter les points en suspens
Ecouter pour générer des opportunités d'affaires
Engager la négociation par étape
Utiliser le silence
Conclure la vente ou la suite à donner
Analyser le déroulement du RV et les informations recueillies

Méthode pédagogique

Un peu de théorie, plusieurs expérimentations
Analyse de situations vécues par les participants
Modèles et outils fournis

Dates à Montpellier

26 mai et 2 juin 2016
15 et 27 septembre 2016

Tarif par stagiaire

14 heures
400€ net de TVA

Inscription

Denise Saint-Georges
denisesaintgeorges@omnya.fr
Tél.: 04 67 16 06 27