



Objectifs de la formation

- Maîtriser les étapes clés de la vente, de la préparation à la conclusion
- Acquérir les techniques indispensables de vente et de communication
- Savoir traiter efficacement les objections de son client
- Gérer les situations délicates

Programme

Préparer un rendez-vous pour gagner du temps !

- Etablir un diagnostic : faire un point sur la situation du client en se posant les bonnes questions
- Déterminer les objectifs en fonction du contexte et des enjeux
- Maîtriser son temps (organisation et cadrage visite)

Prendre contact

- Se valoriser à travers sa présentation, et celle de son entreprise
- Adopter la bonne posture pour créer un climat positif
- Analyse d'extrait vidéo : pratiques à éviter lors de d'une prise de contact

Comprendre son interlocuteur et s'adapter

- Maîtriser les outils de la relation interpersonnelle :
 - L'écoute active : reformulation, relance, questionnement et résumé
 - Rackets et langages sensoriels dominants
- Identifier les 9 motivations et les freins à l'achat
- Analyser le processus de décision du client

Argumenter

- Développer l'autonomie, encourager les comportements et attitudes efficaces
- Les méthodes et outils de l'argumentation
- Adapter son argumentaire à l'interlocuteur

Négocier

- Les points clés de la négociation
- Les outils pour bien se préparer et conduire la négociation
- Outils : Méthode de préparation et MeSoRe

Finaliser sa vente

- Préparer un bon closing en amont
- Les 3 techniques de conclusion : Challenge, Jocker et Accord implicite
- Savoir prendre congé

Déjouer les pièges de la vente

- Comportements de domination
- Tactiques d'achat
- Outil : Repérer les pièges des acheteurs



Les boosters pédagogiques Meltis,
l'assurance d'une formation motivante !

Réf. : VNETAPE

Durée : 2 jours

Tarifs :

Paris : 1090 € HT

Toulouse : 780 € HT



Pour plus d'informations ou pour vous inscrire à cette formation contactez Delphine LE DANTEC au **0810.110.800** (coût d'un appel local).

Formation-inter@meltis.fr