

2022

MODULE - 1 JOUR TECHNIQUES DE VENTE



SE POSER LES BONNES QUESTIONS :
COMMENT DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES ?
COMMENT ADAPTER SON DISCOURS A SES CIBLES ?

Développez vos techniques de vente et être à l'aise face à vos futurs clients



Comment toucher la bonne personne pour développer son volume d'affaires ? Quelles approches pour cerner et cibler les motivations et besoins client, créer de la valeur et se distinguer de la concurrence ? Cette formation vous permet de développer et consolider votre savoir-faire et savoir-être commercial.

IDENTIFIER LES ÉTAPES DE LA VENTE

- > Reconstituer les étapes de la vente
- > Expliquer l'importance de l'accueil et de la prise de contact

RECONNAITRE LES BESOINS DU CLIENT

- > Recenser les motivations et les freins
- > Reconnaître les mobiles d'achat SONCAS grâce au questionnement et à la reformulation

SAVOIR ARGUMENTER ET CONTRER LES OBJECTIONS

- > Reconnaître la méthode CAP : Caractéristiques, Avantage, Preuve
- > Reconnaître les techniques de réfutation des objections

SAVOIR ARGUMENTER ET CONTRER LES OBJECTIONS

- > Utiliser un vocabulaire adapté pour annoncer le prix
- > Identifier les signaux d'achat et conclure la vente

Notre formation aborde l'ensemble de ces points par la théorie et surtout la pratique.
Plus d'informations sur le site internet : www.laptitecomdefanny.fr

MINI COLLECTIF - 2 à 8 PERSONNES
• Formation de 8 heures (1 jour)
• Possible en individuel sur site

Contactez-nous :

Fanny LE SAUX
06 95 15 82 41
laptitecomdefanny@gmail.com

LA P'TITE COM'
de Fanny
BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ