

DURÉE

1,00000 jours (soit 7 heures)

PRIX

370 € par participant

Soit 444 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ- Chef d'entreprise, directeur,
chef d'équipe...- Commerciaux, vendeurs,
négociateurs, agents**PRÉREQUIS**Posséder une bonne connexion
internetNavigateurs : Firefox, Chrome,
Safari**PÉDAGOGIE**A travers différents contenus
(vidéos, ateliers pédagogiques
et interactifs, documents...) parcourrez les points essentiels
et devenez acteur de votre
formation !**FORMATEURS**Experts, ingénieurs, avocats,
juristes, techniciens**ÉVALUATION ET SUIVI**Évaluations tout au long de la
formation. Des évaluations et
ateliers pédagogiques sont mis
en place à chaque thème
abordé**OBJECTIFS**

- Réactivé les fondamentaux de la vente pour vendre plus et mieux
- Créer un climat de confiance avec leurs clients
- Identifier les besoins psychologiques de leurs clients
- Valoriser et Argumenter leurs solutions préconisées
- Gérer les résistances et objections
- Négocier et concrétiser les ventes

**PROGRAMME****Séquence 1** : 1/2 jour - 3 H 30**Optimiser la structure de son entretien de vente**

- 1-Comment vendez-vous actuellement ?
- 2-La communication commerciale
- 3-Structure d'un entretien commercial
- 4-Crédibiliser
- 5-Analyser la situation du client

Séquence 2 : 1/2 jour – 3 H 30**Développer les techniques de vente**

- 6-Identifier les besoins



- 7-Stratégie de questionnement
- 8-Démontrer et argumenter
- 9-Solutionner les objections
- 10-Engager – négocier et conclure la vente
- 11-Sécuriser
- 12-Evaluation

**VALIDATION**

Attestation de formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié QUALIOP1

