



Améliorez vos techniques de vente

Vente - Marketing

Continue

Durée

18h

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Attestation

Pratique en entreprise / Alternance

Non

Métier en pénurie / Fonction critique

Non



Qu'il s'agisse de débiter ou améliorer ses compétences, (re)découvrez les différentes phases de la vente grâce à cette formation continue !

Au terme de cette formation, que le participant soit un vendeur expérimenté, occasionnel ou débutant, il aura découvert, à travers de nombreux exercices, les différentes phases de la vente : la préparation, la prise de contact, la découverte, l'argumentation, la conclusion, la rassurance et le suivi.

Cette formation est un plus pour améliorer son approche commerciale !

Remarque importante :

En fonction de l'évolution des mesures sanitaires imposées par les autorités compétentes, cette formation pourra être organisée à distance via le logiciel de visioconférence ZOOM. Si cette modalité de formation ne vous convenait pas, merci de le préciser lors de l'inscription.

Nos formations à distance nécessitent que le participant dispose d'un ordinateur ou d'une tablette sur lequel/laquelle suivre la formation, d'une caméra, d'un micro et d'une bonne connexion Internet. Il sera demandé au participant d'allumer sa caméra lors de la prise de présences par le formateur.

Programme

La préparation

- Le vendeur, le client, le produit, la concurrence ;
- Les différents types de vendeurs ;
- La préparation du vendeur à rencontrer son client, à susciter très vite son intérêt ;
- La prospection, les sources et moyens.

L'accueil, la prise de contact

- La présentation, le premier contact ;
- L'empathie ;
- La création d'un climat favorable (sympathie, confiance) ;
- La compréhension, le questionnement, l'écoute, la reformulation.

La phase découverte

- La découverte des véritables besoins et motivations du client ;
- Les différents types de clients ;
- La technique des questions ;
- L'écoute efficace.

L'argumentation, la démonstration

- L'offre, les éléments, la rédaction, la remise ;
- La présentation et le contrôle des arguments rationnels et affectifs ;
- Les caractéristiques, avantages, preuves ;
- Les principes de la démonstration ;
- La réfutation des objections (définition et raison de l'objection, les types, les significations, les principales techniques de réfutation) ;
- L'objection sur le prix (le prix dans le contexte de la vente), la présentation du prix, les réfutations spécifiques, la vente d'un produit cher.

La conclusion

Les signaux d'achats (définition, perception, contrôle) ;

Les différentes techniques de conclusion (communes, spécifiques, la haute pression, les demandes de remises) ;

L'aide au client (attitude favorable, climat favorable).

La rassurance, la confortation

La prise de congé ;

L'évaluation de la rassurance du client ;

Les remerciements.

Le suivi

Le suivi après avoir quitté le client (check-list du vendeur, fiche d'analyse des résultats, rapport, prévisions) ;

La relance du client ;

Les contacts ultérieurs (la vente automatique, le recouvrement, etc.).



Liège - Sainte-Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1 4000 Liège

04 229 84 20

Accueil :

Du lundi au jeudi : de 8h15 à 21h45

Le vendredi : de 8h15 à 17h15

04 229 84 30

formation.continue@centreifapme.be

Type d'inscription

Site internet

Bon à savoir

Consultez l'ensemble du catalogue de formations continues du Centre IFAPME Liège-Huy-Verviers sur le site www.formation-continue.be (<http://www.formation-continue.be/>).

Pour tout renseignement, contactez le 04/229.84.20 ou via formation.continue@centreifapme.be