

Devis programme de formation en présentiel

MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE EN FACE À FACE

Programme

Programme jour 1 :

- 1) Découvrir les principes clefs d'une vente réussie
- 2) Cibler votre clientèle
- 3) Contacter votre client (prise de RDV téléphonique)
- 4) Préparer l'entretien
- 5) Réussir les 5 premières minutes de l'entretien
- 6) Découvrir ses attentes

Programme jour 2 :

- 7) Argumenter votre produit ou votre service pour convaincre le client
- 8) Répondre aux objections
- 9) Conclure votre vente

Programme jour 3 :

- 10) Bilan des axes de progrès : le stagiaire relate les actions qu'il a pu mettre en place à l'issue des 2 premières journées de formation : manière dont il a procédé, moyens mis en œuvre, difficultés rencontrées, résultats obtenus.

Moyens, méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Alternance de méthodes magistrales et participatives, jeux de rôles, QCM

Test validation d'acquis, mise en situation et grille d'évaluation

Objectifs pédagogiques

Obtenir des RDV efficaces

Réussir l'entretien de vente

Fidéliser ses clients

Public

Toute personne appelée à évoluer vers une fonction commerciale

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

Nature de la formation

Action de développement de compétences

Durée de la formation

3 jours (21 heures)

Date et lieu

A définir

Intervenant

Micky GAUDICHAU

Formateur, consultant spécialisé en techniques de vente

Nombre et noms des stagiaires

A définir

Tarif

1050 € ht / par stagiaire (inter)

3150€ ht/votre équipe chez vous (intra)

Contact

Micky GAUDICHAU

06-15-91-18-03

Micky.gaudichau@actiloisirs.fr