

1 jour de formation

Participants : tous ceux qui participent à l'action commerciale de l'entreprise.

Groupe : 10 personnes maximum

Objectifs

Maîtriser les fondamentaux de la Vente.

Appréhender la relation commerciale dans toutes ses dimensions : technique, comportementale et relationnelle.

Développer son aisance dans la fonction

Tarifs

390 € H.T. / participant

Forfait repas : 18 € H.T. / participant

Dates

Formation sur Paris-

Le 21 Juin 2010

(de 09h30 à 17h30)

Formateur

Formateur d'équipes commerciales.

Double expérience opérationnelle en

Ventes et Achats de plus de 15 ans,

puis créateur d'entreprise.

FORMATION 2010

Apprendre à Vendre

Le Savoir-Etre : les comportements

- Le mental du commercial gagnant
- Les 7 comportements à adopter face à un client
- La gestion des situations de tension et de stress

Test Savoir-Etre: identifier vos points forts et axes de progrès

Le Savoir-Faire : les techniques

- Les étapes clefs : des besoins du client à l'accord final
- L'entretien de vente : le téléphone, et la visite client de visu
- La rédaction de l'offre commerciale et la relance client

Conseils pour questionner, argumenter et conclure

Le Faire-Savoir : le relationnel

- Etablir la confiance par le relationnel
- Créer un circuit de communication efficace et cohérent
- Fidéliser le client par la gestion des engagements

Etude des principales erreurs à ne pas commettre

LA FORMATION EST JALONNÉE PAR DES EXERCICES PRATIQUES.