

DEVELOPPER LES COMPETENCES COMMERCIALES DE SES COLLABORATEURS

DURÉE : 10 JOURS _NON CONSECUTIFS

LES OBJECTIFS

- Définir sa stratégie de prospection
- Construire un pitch d'accroche
- Appréhender les techniques de vente
- Analyser et qualifier le besoin client
- Répondre aux objections
- Formaliser une demande et assurer le suivi.

PUBLIC :

Personne en contact avec les clients souhaitant renforcer les techniques et connaissances commerciales

PROGRAMME :

Définir sa stratégie de prospection :

Identifier les différentes méthodes
Segmenter sa base de données
Préparer et prioriser les appels
Définir des indicateurs de performance.

Construire un pitch d'accroche :

Préparer son pitch
Elaborer un processus d'appel.

Appréhender les techniques de vente :

Les différentes étapes de la vente
Le tunnel de vente.

Adapter son comportement à son interlocuteur :

Lever les freins liés à la vision commerciale
Adopter une posture gagnant-gagnant.

Identifier les opportunités commerciales et recueillir le besoin client :

Pratiquer l'écoute active pour mieux comprendre le besoin
Manier l'art du questionnement
Construire un argumentaire de vente
Contre les objections
Utiliser les techniques de reformulation.



POUR PLUS D'INFORMATIONS

Tel. 04 37 26 44 91
contact@creuset-formation.fr
www.ihl.fr