



MAÎTRISER LES INCONTOURNABLES DE LA VENTE

PUBLIC

- Toute personne devant exercer une activité commerciale dans le secteur industriel

PREREQUIS

- Aucun

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Études de cas, travaux dirigés
- Mises en situations professionnelles

Méthodes pédagogiques multimodales :

55 % présentiel
10% supervision et accompagnement individuel
35% ressources numériques

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Mises en situations
- Etudes de cas

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Préparer un entretien de vente en fonction de sa cible client ou prospect
- Mettre en œuvre les techniques de vente pour argumenter, traiter les objections et convaincre afin de conclure une vente
- Définir et mettre en œuvre un plan de développement personnel pour améliorer ses performances commerciales

PROGRAMME

Maîtriser les incontournables de la vente – 2 jours

Découvrir les principes clés d'une vente réussie
Préparer l'entretien de vente
Réussir les 5 premières minutes de l'entretien
Découvrir les besoins et motivations du prospect
Argumenter pour convaincre
Traiter les objections du client
Conclure une vente

Mieux se connaître – 1 jour

Repérer ses points forts et ses axes de progrès
Mettre en place un plan d'actions de développement personnel



1 890 € HT
par personne



1 participant



3 jours



Planification sur commande

INFORMATIONS ET INSCRIPTION