

AMÉLIORER CONCRÈTEMENT VOS MÉTHODES DE VENTE

OBJECTIFS

- ✓ Augmenter son chiffre d'affaires en utilisant certaines techniques du PNL.
- ✓ Savoir ouvrir le dialogue et connaître les secrets pour obtenir la confiance du client.
- ✓ Maîtriser les réflexes et techniques des meilleurs commerciaux.

PUBLIC

- Tous commerciaux sédentaires et itinérants,
- Salariés PME/PMI,
- Groupements et franchises,
- Management intermédiaire,
- Technico-commerciaux.

CONTENUS

- ✓ Les techniques de PNL
- ✓ Psychologie de la vente
- ✓ Savoir vendre son produit
- ✓ Se fixer et atteindre ses objectifs
- ✓ Les clients difficiles
- ✓ Les erreurs à éviter

PRE REQUIS

INSCRIPTION

AFPI ARTOIS DOUAISIS

SUPPORTS ET MATERIEL

- ✓ La pédagogie est basée sur la participation et l'interaction des personnes formées
- ✓ Les jeux de rôles sont présents
- ✓ Apprentissage des méthodes d'observation :
 - *Exercices d'entraînement et réflexion personnelle*
- ✓ Questionnaires sous forme de QCM

MODALITES PRATIQUES

Durée : 2 jours

Coût : 560 € HT / personne

Inscriptions :

AFPI ARTOIS DOUAISIS

ZAC Du Bord des Eaux – BP 29

62251 HENIN BEAUMONT Cedex

Tél : 03.21.13.10.00 – Fax : 03.21.13.10.01

FILIERE

ACTION COMMERCIALE

PROGRAMME DETAILLE

- ✓ Utiliser certaines techniques de PNL dans l'entretien
- ✓ De la tenue vestimentaire à l'écoute active des clients
- ✓ Apprendre à se connaître en tant que commercial pour mieux vendre
- ✓ Méthodes d'observation et psychologie de la vente
- ✓ Savoir poser les bonnes questions pour faire réagir émotionnellement
- ✓ Savoir se différencier de ses concurrents pour obtenir de meilleurs résultats
- ✓ Savoir se fixer et atteindre des objectifs
- ✓ Comment dire non sans perdre la vente ? Comment dire oui sans perdre d'argent ?
- ✓ Savoir quand et comment annoncer ses arguments
- ✓ Savoir expliquer la valeur ajoutée de son produit
- ✓ Savoir questionner et suggérer pour mieux recommander
- ✓ Pourquoi et comment garder le contrôle dans l'entretien de vente
- ✓ Corriger les erreurs de langage
- ✓ Faire face aux objections et les transformer en commande
- ✓ Le *closing* : Quand et comment conclure la vente ?
- ✓ Faire face aux clients difficiles
- ✓ Étudier « les 10 erreurs fatales du commercial » et comment les éviter