

Maîtriser une méthode de vente

2 jours (14 heures)

Objectif:

Cette formation vous donnera les clés pour maîtriser une méthode de vente efficace. Vous apprendrez les étapes essentielles d'une méthode de vente réussie et développerez les compétences nécessaires pour exceller dans chaque aspect du processus de vente.

Public et prérequis:

Cette formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise ainsi qu'aux collaborateurs exerçant des fonctions commerciales. Aucun prérequis n'est nécessaire, notre programme est conçu pour accompagner tous les niveaux de compétence.

Programme:

- **L'intérêt d'une méthode de vente** : Comprenez l'importance d'adopter une approche méthodique en vente pour maximiser vos chances de réussite.
- **Connaître les différentes étapes d'une méthode de vente** : Explorez en détail les différentes étapes du processus de vente et leur importance dans la réalisation d'une vente réussie.
- **Réussir son accroche commerciale** : Apprenez à capter l'attention de vos prospects dès les premiers instants de la conversation.
- **La découverte des besoins** : Maîtrisez les techniques pour découvrir les besoins réels de vos clients et adapter votre offre en conséquence.
- **Le storytelling pour argumenter** : Utilisez le pouvoir du storytelling pour captiver vos clients et les convaincre de l'intérêt de votre produit ou service.
- **Savoir négocier au bon moment** : Développez vos compétences en négociation pour conclure des accords avantageux pour les deux parties.
- **Le traitement des objections** : Apprenez à anticiper et à surmonter les objections de manière efficace pour avancer dans le processus de vente.
- **La réassurance** : Utilisez des techniques de réassurance pour renforcer la confiance de vos clients et sécuriser la vente.
- **Les leviers pour travailler son mental** : Découvrez des stratégies pour développer une mentalité positive et résiliente, essentielle pour réussir dans le domaine de la vente.

Encadrement et suivi de l'action:

Cette formation est animée par Emmanuel Palermo, expert en développement commercial des TPE/PME. Vous bénéficierez d'un suivi personnalisé et d'une évaluation régulière de vos progrès.

Moyens pédagogiques:

Notre approche pédagogique combine théorie et pratique pour une expérience d'apprentissage complète. Vous participerez à des exercices pratiques, des mises en situation et des QCM pour renforcer vos compétences et mesurer votre progression tout au long de la formation.