



VENDRE SANS A PRIORI OU OSER VENDRE



Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Vendre en s'appuyant sur les attentes réelles du client
- Mettre en place les mécanismes positifs de la vente face à l'impact des idées préconçues
- Identifier les attentes clients en perfectionnant son questionnement
- Adapter son argumentaire pour améliorer son taux de succès



14 heures (2 jours)



Inter : 750 € HT / pers.
Intra : Nous consulter



10 stagiaires max



Adaptation possible
Nous contacter



01.80.85.50.20
contact@formagogy.fr



Prérequis à la formation

- Maîtriser les fondamentaux de la vente ou encore avoir suivi la formation « La relation client par téléphone » ou « La relation client en face à face »



Public concerné

- Toute personne désirant approfondir ses compétences commerciales, perfectionner sa capacité d'argumentation et de persuasion



Programme de formation

- Comprendre et travailler sur ses freins personnels (a priori, peurs, manque de confiance en soi)
- Techniques et comportements d'avant-vente
 - S'organiser, la préparation mentale
- Les étapes du processus de vente : analyse de ses pratiques
- Ajuster sa posture, se synchroniser sur son client
 - Recentrer, reformuler, ajuster l'écoute
- Utiliser avec dextérité un questionnement approprié
- Elaborer un argumentaire percutant orienté sur les bénéfiques clients



Evaluation et validation des acquis

- Evaluation individuelle par compétences tout au long de la formation
- Evaluation des connaissances en début et fin de formation
- Evaluation de la satisfaction des participants



Méthodes pédagogiques

- Exposés et discussions s'appuyant sur des expériences vécues
- Applications à partir de sujets réels et de problématiques stagiaires
- Exercices pratiques par simulation et scénarios
- Etudes de cas



Moyens pédagogiques

- Contenus clés par vidéoprojection
- Support stagiaire synthétisant la formation



Compétences du formateur

- Tous nos intervenants ont suivi notre cursus de formation de formateurs et sont spécialisés en pédagogie pour adultes.



Vos attestations

- Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire qui a participé à l'ensemble de la formation
- Une attestation de présence du stagiaire est délivrée à l'entreprise

Ce programme de formation peut être adapté en fonction de vos objectifs, de vos contraintes et notamment pour les personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à nous contacter.



Retrouvez toutes nos formations sur notre site : www.formagogy.fr



Ingénierie
pédagogique



AFEST



Formation
digitale



Formation
présentielle