

LA VENTE CONSEIL

Techniques de réussite



Sessions 2020

7- 8 Avril / 25 - 26 juin / 12 - 13 octobre

Organisme de formation n°11754409375



Pré-requis

- Aisance relationnelle
- Aptitude à la communication verbale

Public cible

Commercial terrain et comptoir souhaitant acquérir les méthodes de vente

Objectifs

- Identifier les besoins de conseil de ses clients
- Créer de la valeur et se différencier grâce au conseil
- Être capable de vendre le conseil à son juste prix

PROGRAMME

Approfondir la connaissance client

- Développer le relationnel
- Créer la confiance en adaptant son style de communication
- Creuser le besoin grâce au FOCA

Rédiger une proposition-conseil

- Le triangle magique des propositions gagnantes
- La synthèse décisionnelle pour convaincre le décideur
- Contenu : Structure, modalités de mise en avant, annexes indispensables
- Règles de forme
- Principe de présentation et de soutenance

Se positionner sur de la vente conseil

- Vendeur ou expert ?
- Le prix du conseil
- Communication et crédibilité
- La vente à deux
- Vente d'Idées, de Solutions ou de Produits ?

Le cycle de vente complexe

- Comprendre le processus
- La grille de vente stratégique : check-list d'avancement
- Définir ses probabilités de succès
- Bâtir son plan d'actions

ANIMATION ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports méthodologiques et exercices de mise en situation à partir de cas concrets vécus par les participants

- Exercices, études de cas
- Jeux de rôles, ateliers pratiques
- Cas vécus en entreprise
- Powerpoint, vidéo, internet, tests...
- Support de stage



Organisme de formation n°11754409375

📍 Référence

VCN1

🕒 Durée

2 jours (14h)

Horaires

9h-13h / 14h-17h

€ Tarifs

INTER ENTREPRISE

(minimum 6 pers. / max 9 pers)

975,00 € HT

INTRA ENTREPRISE

(maximum 12 pers)

4 350,00 € HT

AUTRES FORMATIONS

FORMATION INNOVANTES

- Vous en avez marre de la réunionite... essayez les RéunioniKit®
- Management 100% ludique
- Libérer votre potentiel vendeur
- Entraînement intensif aux réflexes commerciaux
- Intégrer la culture du changement
- Managez à la Google : Les 8 clefs de succès des managers performants

LES BESTS SELLERS

- La vente conseil
- Managers : fixer les objectifs et les atteindre
- Piloter efficacement les collaborateurs
- Gérer les conflits de manière constructive
- Mener des entretiens commerciaux efficaces

Les formations intra entreprises sont destinées uniquement à votre société et tiennent compte de son environnement commercial.

En conséquence nous vous proposons de **répondre au formulaire ci-dessous** afin que nous puissions prendre contact avec vous.

Vous pouvez **vous inscrire directement sur la plate-forme en ligne** en cliquant sur le lien ci-dessous

→| **INSCRIPTION INTER ENTREPRISE**

→| **INSCRIPTION INTRA ENTREPRISE**