

La Vente Conseil



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre minis apports théoriques et exercices de consolidation. Applications pratiques au travers de cas concrets.

POPULATION CONCERNÉE

Tout commercial débutant ou confirmé souhaitant améliorer sa démarche commerciale.

Durée : 2 jours + 1 jour

Groupe : 6 à 8 participants

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DU SÉMINAIRE :

A l'issue du séminaire les participants seront capables :

- Bâtir un plan d'entretien conforme au degré d'avancement de la vente et adapté au contexte spécifique du client.
- Qualifier correctement les besoins de leurs interlocuteurs et adapter leur argumentation en conséquence.
- Susciter l'intérêt du client par le dialogue et obtenir de ce dernier un engagement véritable plutôt qu'une adhésion de principe.

THEMES ABORDES :

- ❖ Les quatre phases d'un entretien de vente (ouverture, investigation, argumentation et conclusion), leurs objectifs respectifs et l'importance de leur préparation.
- ❖ Les différentes manières de persuader / convaincre, et ce qu'elles impliquent au niveau de la relation vendeur/client.
- ❖ L'importance de l'écoute en tant que fondement de la démarche - conseil.
- ❖ Le diagnostic - client et les divers types de sondage qui permettent de l'établir.
- ❖ Le centrage du dialogue (Notion de Zone Probable de Besoins), la formulation progressive des préoccupations / attentes (CPA) et leur exploitation en terme d'argumentation adaptée (Bénéfice client).
- ❖ Implications de la Démarche Conseil en terme de conclusion d'entretien.