

Ceci est un exemple de programme, le programme définitif sera établi avec le client.

Amélioration de l'efficacité commerciale

Lieu :
Sur site

Intervenant :
Alexandre BARBIER

Durée :
1 à 5 jours

Nombre de participants : 1
à 6

Prérequis :
Un dossier (vendu ou non)
pour exemple. (Facultatif)

Délais d'accès :
15 jours puis adaptations
au besoin des participants
en temps réel.

Outils de formation :
- Prise de notes
- Documents aides
mémoires si besoin
- Jeux de rôle

Modalité d'évaluation :
- Mise en situation sous
forme de jeu de rôle

Objectif : A l'issue de cette formation le client pourra mieux appréhender la vente dans son ensemble et ainsi être plus apte à :

- Définir ses prix
- Défendre ses tarifs
- Expliquer son action
- Savoir fixer des limites au client
- Lever des objections client
- Améliorer son taux de concrétisation
- Améliorer la satisfaction client

Exemple de programme :

Jour 1 :

- Définir les tarifs en fonction des coûts (charges fixes, SAV, commandes matières etc.)
- Apprendre à expliquer ses tarifs et à les défendre tout en fixant les limites de notre action.

Jour 2 :

- Expliquer son action au client dans le détail en s'adaptant aux sensibilités de l'interlocuteur tout en transmettant les informations essentielles.
- Lever les objections client
- Conclure une vente

Jour 3 :

- Comment articuler l'ensemble en restant maître de l'entretien ?
- Questions diverses et retour sur les difficultés