

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