

"Questions pour un Champion"



Vendre -> Techniques de vente -> Vente -> Processus de Vente - Partie 1

Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

vidéo



Public concerné :

Toute personne qui mène des entretiens de vente

Objectifs :

Pour vous un entretien de vente c'est encore une source de stress et vous manquez de maîtrise ?
Après cette formation commerciale vous saurez poser les bases de la communication : Voix - Respiration - Ton - Débit - Intonation - Intention. Tous les éléments nécessaires pour être à l'aise dans son expression orale.
Suite à cette formation technique de ventes vous saurez entrer en contact avec un interlocuteur : Rompre la glace et créer un climat propice pour lui donner envie d'échanger avec vous.
Le climat étant installé vous allez devoir le faire parler. A l'issue de cette véritable formation vendeur conseil vous serez approprié les techniques du questionnement : Diversité des questions. Subtilité de la formulation. Laisser l'autre s'exprimer pour optimiser sa démarche. Enfin après cette formation vendeur vous allez savoir reformuler les informations obtenues. Être certain(e) d'avoir compris votre interlocuteur avant d'aller plus loin dans le processus de vente.
==> Cette étape est sans conteste la plus importante du processus de vente. Bien maîtrisée elle va rendre plus faciles toutes les étapes qui suivent. Vous allez agir dans

Durée :

jours

1 heure

Enjeu :

Convertir plus de prospects

Pré-requis :

Pas de pré-requis pour cette formation

Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présenciel : 10

Coût de la formation :

prix HT

3 Vidéos : 1 heure

246 €

Coaching à distance 2 h

248 €

Présenciel 2 jours

-

frais de vie par jour :
dîner & hébergement :

Méthodes pédagogiques :

Vidéo + Coaching à distance

Accès libre & illimité au contenu vidéo

Type de formation :

vidéo
vidéo + coaching

Points forts Des contenus opérationnels immédiatement transposables dans votre quotidien pour un retour sur investissement

Programme :

Les règles de l'accueil : Après ce chapitre de cette formation vente vous saurez comment créer le contact de la façon la plus efficace.
La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Les typologies de clients - La Posture à adopter - L'Entrée en contact - Le Questionnement de départ

La découverte : à l'issue de ce chapitre de cette formation à la vente vous saurez comment mettre en œuvre de la meilleure façon la discussion de découverte avec le prospect.
La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Les types de questions - les techniques de questionnement

La reformulation : Enfin, après cette formation vendeur conseil vous saurez comment valider ce que vous avez compris des dires du client.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Reformulation intermédiaire et générale afin de vous assurer d'être en phase avec le prospect lors de vos sketches de découverte.

Programme :

Vidéo + Coaching

Vous pouvez bénéficier, en plus du contenu de la vidéo de formation présenté ci-dessus, d'un accompagnement personnalisé. Durant une période de 4 semaines maximum, et après une première mise en place des techniques présentées, vous bénéficiez d'un accompagnement à distance personnalisé. Vous pouvez ainsi lever vos doutes, questions ou points de blocage afin de profiter pleinement des méthodes. Cet accompagnement est réalisé à distance avec un outil collaboratif. Il est réalisé en individuel ou en groupe de 6 personnes maximum

Méthode d'évaluation des acquis :

Avantages ASERTIVO FORMATION :

Certification ASERTIVO FORMATION :



Enregistré en Préfecture ss le n° 82420254842
Validé DataDock et Certifié Qualiopi pour les organismes payeurs

Formateur - Intervenant :



Fabrice GRAIN Consultant-Formateur - Gérant de Asertivo depuis mai 2010

Après 20 ans dans la vente et le management B to C et B to B, forme et accompagne toute personne ou équipe qui souhaite développer son potentiel commercial ou managérial. Convaincu que la performance durable en entreprise passe par la qualité des relations et des interactions - est certifié au Process Communication Model®

Certification du formateur :



ICPF
Certification **PRO**
Formateur Expert



ICPF
Certification **PRO**
Consultant Agréé

Dates de formation :

Accès permanent 24 / 7

Référence de la formation :

"Vendre"

Réf

TECHVTE03-V

Contact :

ASERTIVO - Formation

Hélène

06 48 76 31 40

formation@asertivo.fr

Les clients qui ont consulté cette formation ont également consulté :

"5 cartes s'il vous plaît"

"Vendre"

Réf TECHVTE05-V

"Un profil de star"

"Communiquer"

Réf LINKED01



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude en lien avec l'AGEFIPH. Merci de nous contacter. Notre réseau handicap peut également vous apporter les réponses que vous cherchez, nous vous mettrons en contact