

"Un complet SVP"

Vendre -> Techniques de vente -> Vente -> Processus de Vente - Complet



Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

vidéo



Public concerné :

Toute personne qui mène des entretiens de vente

Objectifs :

Vous voulez gagner en aisance dans vos négociations commerciales et concrétiser plus d'affaires ? Après cette formation de commercial vous saurez présenter une solution à un prospect en valorisant les avantages et bénéfices qu'elle représente pour lui.

Suite à cette formation professionnelle commerce vous saurez chiffrer la solution que vous proposez et argumenter tous les bénéfices de celle-ci par rapport aux attentes du client.

La solution produit / service ayant été validée, avec cette formation négociation vous allez apprendre à argumenter sur les avantages et bénéfices de l'ensemble de l'offre. Vous allez mettre en avant le produit - le financement - les assurances - les services. Vous maîtrisez alors la technique de vente globale.

Après cette formation business développer vous maîtriserez la négociation commerciale. Vous négociez en défendant vos marges par la technique des 80/20 et de la contre-partie.

Durée :

3 heures

Enjeu :

Convertir plus de prospects

Pré-requis :

Pas de prérequis

Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présenciel : 10

Coût de la formation : prix HT

8 Vidéos : 3 heures 268 €

**Coaching à distance
2 heures** 248 €

Présenciel 2 jours -

frais de vie par jour : -

dîner & hébergement : nous consulter

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 :

Partie 1

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

Le questionnement : les différents types de questions. Comment les agencer. Les questions pour tout savoir

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 :

Partie 2

Présentation de l'offre : Après ce chapitre vous saurez : Présenter votre offre au client. Valoriser les avantages et bénéfices qu'elle représente par rapport au SONCASE du client.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Présentation et argumentation d'une offre

Chiffrage de la solution : Après ce chapitre de cette formation vente vous saurez valoriser votre chiffre. Vous mettez en avant les avantages et bénéfices qu'elle satisfait dans leur globalité par rapport au SONCASE du client.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Argumentaires CAB / CAP

Négociation commerciale : à l'issue de ce chapitre de cette formation à la vente vous saurez comment négocier dans un esprit gagnant / gagnant. Vous saurez défendre vos marges en négociant par étapes et en argumentant sur les avantages de vos produits et services.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : La négociation 80 / 20 - La méthode Top / Down - Les contre-parties

Engagement : Enfin, après cette formation vendeur conseil vous saurez comment pousser vos interlocuteurs à s'engager.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Engagement avec mise en œuvre de la Contrepartie - le 50 / 50 - la Balance

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 :

11 & 12 Janvier

03 & 04 Mars

27 & 28 Mai

Disponibilités et autre dates, nous consulter

13 & 14 Septembre

21 & 22 Octobre

02 & 03 Novembre

Référence de la formation :

"Vendre"

Réf

TECHVTE02

Contact :

ASERTIVO - Formation

Hélène

06 48 76 31 40

formation@asertivo.fr

Les clients qui ont consulté cette formation ont également consulté :

"Merci Patron"

"Communiquer"

Réf COACH01

"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