



Neuro Active

Maîtriser les techniques de ventes et de négociations commerciales

La formation « Maîtriser les techniques de ventes et de négociations commerciales » vous permettra d'évaluer votre préparation des ventes, de consolider ses talents et dépasser ses freins concernant les pratiques commerciales, de développer votre adaptabilité aux situations et aux clients ainsi que de mieux accompagner les clients dans leurs prises de décisions. Spécialiste des formations sur mesure nous adapterons le programme en fonction de vos besoins et de vos attentes.

Pré-requis

Aucun.

Public concerné

Tout public.

Durée et tarif de la formation

La durée de la formation varie en fonction du niveau de base de l'apprenant et des objectifs d'utilisation formulés. Les tarifs sont disponibles sur devis.

Contenu de la formation

Force et points à améliorer

Qu'est-ce que nous évoque la vente ?

Qu'est-ce qui aide à bien/mieux vendre ?

Quels sont les freins, les empêchements d'une bonne démarche commerciale ?

Quelles questions se pose, à quels besoins répondre pour progresser dans ce domaine

Se rappeler des fondamentaux

S'imprégner des étapes d'un entretien commercial

Conclure sur les besoins avant de conclure sur le produit

Vivre le parcours du client pour mieux le comprendre

Identifier les enjeux de la satisfaction des clients

Repérer le niveau d'exigence

Définir les clés d'une expérience client réussie

Connaître les sources d'insatisfaction et de satisfaction client

Distinguer attentes opérationnelles et relationnelles

Situer son rôle dans la satisfaction client

Evaluer et optimiser sa préparation des ventes

Pourquoi la préparation est-elle importante ? Que peut-on en attendre ?

Quels sont les différents aspects de la préparation d'une vente ?

Que préparer à propos du client ? Que connaître de lui ?

Quels sont tous les liens pouvant exister entre nous et le client ?

Pourquoi la préparation est-elle souvent réduite à son minimum ?

Optimiser ses prises de rendez-vous et relances par téléphones

Connaître ses points forts, ses freins

Identifier les différentes raisons d'appels de clients et s'adapter en conséquence

Savoir s'organiser et s'outiller pour prospecter ou relancer par téléphone

Rédiger des scripts d'appel pour structurer son discours

S'entraîner

Réussir ses entretiens en face à face

Se présenter efficacement en un minimum de temps

Annoncer un plan en fonction de ses objectifs et de ceux de son interlocuteur

S'intéresser au client et rien qu'au client

Développer son écoute active

Proposer et argumenter, en relation avec la compréhension des besoins et critères d'achat du prospect ou client...

Savoir encore mieux gérer les objections éventuelles

Pourquoi laisser l'objection s'exprimer ?

Découvrir la nature profonde de la préoccupation du prospect

Vérifier si d'autres freins existent en dehors de ceux exprimés

Développer son empathie (= « com-prendre » sincèrement le client)

Comment faire une réponse spécifique face à chaque objection ?

Faire une balance entre l'élément bloquant et les bénéfices procurés par l'achat du produit/du service

Développer son adaptabilité face aux clients

Découvrir et approfondir des notions de PNL

Déjouer des mouvements de refuges (passivité, agressivité, manipulation) et développer son assertivité

Comment améliorer sa connaissance de soi (points forts, limites, potentiel) pour améliorer sa connaissance

