



DESIGNED BY /FREEPIK

COMMERCIAL

Conclure ses ventes, augmenter son efficacité commerciale

Besoin de mieux transformer les contacts clients ?
Il est important d'accompagner vos équipes de vente à mieux répondre au besoin du client et d'apporter des solutions concrètes. Conclure une vente c'est s'assurer de la bonne compréhension et c'est appliquer une négociation préparée mais aussi avoir répondu aux objections.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)
■
Nous consulter



Pré-Requis

Être vendeur ou commercial ou en devenir, connaître à minima les bases de la relation client



Public

Vendeurs, commerciaux de l'entreprise, dirigeant, directeur commercial



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*
Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individuel



Animation

Formateur Spécialisé
■
Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Comprendre le parcours du consommateur et savoir se situer
- ⊕ Préparer sa stratégie de négociation en amont
- ⊕ Différence entre traitement de l'objection et négociation
- ⊕ Préparer sa stratégie pour répondre aux objections
- ⊕ S'organiser dans la gestion de ses prospects
- ⊕ Écouter et évaluer les besoins de son client
- ⊕ Apporter la bonne réponse aux demandes grâce à l'écoute active
- ⊕ Se mettre en situation de relation client et répondre aux besoins exprimés
- ⊕ Connaître son besoin pour avoir l'offre la plus proche
- ⊕ Dire non est une force : réussir, bien l'utiliser en étant force de proposition
- ⊕ Conclure la vente en étant gagnant/gagnant
- ⊕ Se remettre en question
- ⊕ Proposer de la vente additionnelle au bon moment

Objectifs visés

- Réussir sa vente | Conclure son entretien avec son client
- Maîtriser les échanges | Être force de proposition, d'alternative
- Devenir un fin négociateur | Écouter deux fois plus qu'on ne parle
- Gagner un client fidèle et parrainant

Évaluation Finale

Test / QCM / Mise en situation / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES