

Optimiser ses techniques de vente

V2 - Avril 2023



2 jours - 14 H

Inter ou Intra entreprise

Groupes de 4 à 12 personnes

Possibilité de formations sur toute la France métropolitaine

Nous contacter pour toute demande de date.

Tarifs

Intra-entreprise : 2890 € (hors frais déplacement/hebergement du formateur si besoin)

Inter-entreprise : 950€/personne

Nos formations peuvent être prises en charge en totalité ou pour partie par votre fonds de formation (OPCO)

A qui s'adresse cette formation ?

Tout professionnel amené à vendre des produits ou services.

Quels sont les pré-requis ?

Avoir une première expérience de vente.

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre et la possibilité de le faire seront identifiés au cours d'un entretien préalable. Contactez-nous pour en parler

Compétences professionnelles

A l'issue de la formation le participant sera en mesure de vendre des prestations ou produits en fonction des attentes et des besoins du client

Objectifs pédagogiques

Booster le CA de son entreprise

Accueillir le client pour le mettre en confiance

Faire émerger le besoin client

Renforcer sa force de persuasion en clientèle

Vendre des prestations ou produits en fonction des attentes et des besoins du client

Programme de formation

LISTER LES ENJEUX DE LA RELATION CLIENT

Identifier les parties prenantes de la relation commerciale

S'approprier le processus de vente

Maîtriser les étapes de prospection

Analyser les attentes du prospect / du client

RASSURER LE CLIENT DE SES ACHATS

Être congruent dans sa communication non-verbale et para-verbale

Écouter les besoins du client

Argumenter une prestation, une vente

Convaincre face aux objections

PILOTER LES KPIS

Formaliser l'outil de suivi

Identifier les leviers de progression

Valoriser le « reste à faire » (RAF)

Suivi de l'exécution de la formation et des résultats

Feuille de présence signée par ½ journée

QCM écrit ou oral en cours et en fin de formation

Formulaire d'évaluation de la formation

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices de mise en pratique.

Livret remis au choix du stagiaire sous format numérique ou papier.

Moyens techniques

Salle de formation adaptée avec vidéoprojecteur, Paper-board et connexion internet.

Formatrice



Laetitia CUISINAUD

Formatrice indépendante, spécialiste de la vente et du management. Je vous accompagne dans l'optimisation de vos techniques de vente.

Contactez nous

Contact@bekaformation.fr
05.64.34.01.77

S.A.S BEKA FORMATION

SIRET: 918 281 767 00015

DECLARATION D'ACTIVITE AUPRES DE LA DREETS NOUVELLE AQUITAINE : 75240225424