



LE TIERS PAYANT ET LA VENTE DU RESTE A CHARGE

Public :

Tout collaborateur maîtrisant la technique des ventes simples

Objectifs :

Suite à cette formation, le stagiaire sera capable de :

- ▶ Valoriser le service du tiers payant auprès des clients
- ▶ Concrétiser des ventes présentant un reste à la charge du client

Contenu :

- ▶ **Rappels sur la technique de vente**
 - Les étapes d'une vente
 - L'anticipation
- ▶ **Le principe du tiers payant :**
 - La compréhension des termes techniques du tiers payant
 - L'explication simple du tiers payant auprès des clients
- ▶ **Les différents types de réseaux :**
 - Les réseaux ouverts et fermés : Avantages / Contraintes pour les clients et les opticiens
 - Valorisation du travail de l'opticien et du service rendu aux clients
- ▶ **La vente du reste à charge :**
 - La détection des profils de clients
 - L'identification des motivations d'achat
 - La construction d'un argumentaire
 - La réponse aux objections
 - Les solutions alternatives

Moyens pédagogiques :

Stage Intra-Entreprise alternant apports théoriques et mises en pratique. La formation se déroulera dans les locaux des participants. Le stage est animé par un formateur de la société optiKESformations.

Outils pédagogiques :

Apports théoriques à l'aide de diaporamas et mises en pratique sous forme d'exercices concrets et de manipulations.

Dispositifs de suivi :

Evaluation des compétences en début de formation, en cours et fin de stage par des mises en pratique.

Durée :

7 heures

Tarif :

Nous contacter

Sanction :

Attestation de formation