



LES REGLES D'UNE VENTE REUSSIE

Public :

Tout collaborateur ayant un contact avec la clientèle

Objectifs :

Suite à cette formation, le stagiaire sera capable de :

- ▶ Identifier les besoins du client et ses motivations d'achat
- ▶ Convaincre son client sur le choix de son équipement

Contenu :

- ▶ **Le profil du bon vendeur :**
 - Les attitudes positives et la présentation
 - Les compétences techniques
 - La technique de vente
- ▶ **Les étapes d'une vente :**
 - De l'accueil du client à la prise de congé
 - L'anticipation
 - L'écoute et la reformulation
- ▶ **Les typologies de client :**
 - Définition et identification des 9 profils
 - Les attentes et besoins des clients
 - Les motivations d'achat
- ▶ **Proposition de ventes complémentaires :**
 - Développement des ventes additionnelles en lien avec les besoins du client
- ▶ **Mise en situation :**
 - Identification des pratiques
 - Entraînement par des jeux de rôle

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 :

14 heures

Tarif :

Nous contacter

Sanction :

Attestation de formation