Préparer et mener ses entretiens de vente

Ref : 5-CL-VENT

Prochaines dates

Aucune date pour le moment

Durée : 2 jour(s)

Objectifs

Identifier et mettre en avant ses points forts de négociateur
S?appuyer sur ses compétences déjà maîtrisées
Renforcer ses expertises commerciales et comportementales
Reconnaître les habitudes de ses clients et s?adapter

Pré-requis

Toute personne amenée à vendre un produit ou un service auprès d?entreprises.
Avoir participé au stage « Maîtriser les fondamentaux de la vente » est un plus
Avoir déjà une expérience dans le domaine de la vente

Plan de cours

1. Préparer son entretien de vente
Choisir le meilleur moment afin de capter toute l?attention de son interlocuteur
Savoir annoncer l'entretien
Préparer ses arguments et élaborer différents scenarii possibles
Fixer les objectifs

2. Repérer et faire face aux profils différents de ses interlocuteurs
Pouvoir mettre son objectif « de côté » pour se centrer uniquement sur le client
Connaître la typologie et les habitudes d'achat de ses clients
Maîtriser les différents styles de communication

3. Personnaliser son argumentaire pour le rendre convaincant
Donner de l'ampleur et de l'importance à son argumentaire
Prendre appui sur les motivations de son interlocuteur pour renforcer ses arguments
Faire face et répondre aux objections de façon positive
« Reprendre la main » de l'entretien après une objection
Se préparer et gérer une rencontre difficile ou conflictuelle
Développer et adopter un modèle « gagnant-gagnant »

4. Conclure et inciter son client
Annoncer au bon moment son tarif et démontrer qu'il est logique
Etre à même de refuser le tarif proposé par son interlocuteur et lui expliquer de façon objective et professionnelle
Conclure l'entretien de vente et préparer l'avenir