

METHODE DE VENTE		2 Jours
Maîtriser les étapes de la vente		
Objectifs pédagogiques :	Public concerné / Prérequis :	
<ul style="list-style-type: none"> - Utiliser les techniques de vente - Préparer un entretien de vente - Identifier les différentes étapes de l'entretien - Gagner en aisance dans les entretiens de vente 	<ul style="list-style-type: none"> - Tous collaborateurs en relation avec des clients - Aucun prérequis 	
Objectifs opérationnels :	Durée = 2 jours soit 14 heures	
<ul style="list-style-type: none"> - Atteindre ses objectifs commerciaux lors des entretiens 	Intervenant : consultant certifié en vente	
<u>PROGRAMME</u>		
<ul style="list-style-type: none"> ■ La communication efficace : Les règles d'or de la communication / Les filtres dans la communication / La communication interpersonnelle (méthode des couleurs) ■ Les 10 phases de la visite client : La préparation / La vérification / Les 4C : Contact / Connaître / Convaincre / Conclure / Le traitement des objections / La mise en place / L'enregistrement / L'analyse ■ Développer une argumentation adaptée : Le SIMAC / Les avantages produits / La composante de la valeur ■ Le traitement des objections : Savoir les détecter et les anticiper / Les comportements à valeur ajoutée / Les 5 étapes : Accepter / identifier / Comprendre / Vérifier / Répondre ■ 		
Méthodes pédagogiques :	Modalités et délais d'accès :	
<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques 40% et Mises en situation 60% pour tous les participants - Mise en situation en triade : vendeur / client / arbitre - Utilisation de la pédagogie My Learning Game - Nombreuses mises en situation et partages avec les autres apprenants 	<ul style="list-style-type: none"> - Nos formations sont réalisées sur mesure et nous programmerons vos dates en fonction de vos contraintes et de notre agenda - Contactez-nous au 07 60 13 88 90 ou contact@mylearningcompany.fr 	
<ul style="list-style-type: none"> - Accessibilité : certaines salles ne sont pas accessibles aux personnes à mobilité réduite 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts intra : à définir - Lieux = France entière. 	

<ul style="list-style-type: none">- Sanction de la formation : attestation de formation	<ul style="list-style-type: none">- Participants : Sessions de 6 personnes minimum et de 12 maximum
---	---