

## Programme de la formation

### Public

Tout public

### Pré-requis

Aucun

### Durée

2 jours

### Objectifs

- Prendre du recul sur ses pratiques commerciales pour vendre mieux et gagner en aisance relationnelle
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente pour augmenter son professionnalisme vis à vis de ses clients.

## Détail de la formation

### L'art de la préparation

Les différentes préparations : Environnement, matériel, connaissance, psychologie.

Établir clairement l'objectif de votre négociation et la stratégie adéquate à mettre en place.

Repérer les personnes influentes (décideurs, prescripteurs)

### L'art de la prise de contact

"On a jamais 2 fois l'occasion de faire une bonne première impression"

La prise de rendez-vous efficace

Les erreurs de communication à éviter

La bonne image

Les messages pertinents à délivrer

### L'art de la découverte

Découvrir les besoins (avoués et inavoués) du client

Utiliser la force des silences

Cerner les motivations d'achat : méthode SONCAS

### L'art de l'argumentation

Construire ses arguments avec l'outil CAB

Maîtriser les techniques pour convaincre et influencer

### L'art de traiter les objections

Comprendre les origines et les raisons de l'objection

Faire face à l'objection Prix

S'entraîner aux différentes techniques de traitement des objections.

### L'art de la conclusion

Favoriser la prise de décision finale.

Comment terminer une négociation en obtenant au moins un engagement

### L'art de suivre un client

Les composantes d'une relation durable

La pérennité du commerce dépend surtout de vous !