

Dynamiser vos ventes – DYVV

Toutes les techniques pour
adapter son argumentaire face à
un client

Code produit : DYVV

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 14.0

Tarif :

Eligible DDA : non

Public : commerciaux et cadres
commerciaux

Prérequis :

aucun

Objectif

- connaître les règles de la communication pour améliorer sa relation client

Programme de la formation

1-Vérifier les conditions de la performance commerciale

- Motivation forte
- Attitudes positives en toutes circonstances
- Méthodes et techniques gagnantes
- Réseau de clients fidèles et prescripteurs actifs
- Organisation et gestion du temps efficaces

2-Adopter une démarche orientée client

- Identifier les différents profils de clients
- S'adapter à ces profils sur la forme et sur le fond
- Créer de la proximité relationnelle

3-Promouvoir la valeur ajoutée de son offre

- Mettre en avant ses atouts concurrentiels
- Valoriser les avantages et bénéfices pour le client
- Le sensibiliser au «prix du risque»

4-Préparer et conduire des négociations difficiles

- Gérer les profils de clients difficiles
- Maîtriser les situations complexes
- Négocier des contreparties en cas de concessions
- Promouvoir la multi-attention
- Réaliser le «closing» de la vente

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Réalisation de cas pratiques
- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences