



Développer et réussir ses ventes

2 jours
CIAL09

Objectifs

- Acquérir les bases d'une communication commerciale performante.
- Maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente.
- Savoir entretenir la relation commerciale, fidéliser sa clientèle

Pré requis

Aucun

Public concerné

Commerçant, commercial,
vendeurs

Principes pédagogiques

Méthode interactive
Exercices d'application
(Possibilité d'adapter les exercices à
l'entreprise)

Modalités de suivi

Evaluation du niveau atteint après la
formation

1. Se présenter et présenter son entreprise

2. Découvrir les besoins du client

- Le choix de la cible
- L'ouverture du dialogue
- Poser les bonnes questions pour comprendre les besoins

3. Les règles de l'écoute et de la reformulation

- Comprendre et se faire comprendre :
- Les fondamentaux d'une bonne communication
- Les techniques de questionnement
- L'art du silence et le choix des mots

4. Construire ses arguments et son argumentation

- Le produit
- Le prix
- La distribution
- Structurer et choisir ses arguments pour montrer que mon produit ou mon service répond aux attentes,

5. Conclure l'entretien de vente,

- Savoir répondre aux objections et obtenir l'engagement.

6. Analyse de l'entretien de vente,

7. Suivi des prospects.

- Assurer un suivi efficace pour augmenter ses ventes.