



3 jours

PROGRAMME DE FORMATION

En présentiel

À distance

RÉPONDRE EFFICACEMENT AUX OBJECTIONS CLIENTS ET CONCLURE SA VENTE AVEC MÉTHODE

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Faire face aux objections du client
- Argumenter avec méthodes
- Appliquer les techniques de conclusion

PARTICIPANTS

- Commerciaux et manager commercial

PRÉREQUIS

- Exercer la fonction de commercial

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- Questionnaire de positionnement
- Méthodes pédagogiques interactives tenant compte de l'expérience du stagiaire, du contexte et de la réalité du travail
- Les apports théoriques et méthodologiques seront illustrés par de nombreux exercices pratiques et mises en situation
- Mises en situation avec enregistrement d'appel sur des cas proposés par les participants,
- Support individuel de formation

ÉVALUATION

- Évaluation formative réalisée par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et les progressions
- Évaluation des acquis

LES PLUS

- PAI : un plan d'actions individuel sera formalisé en fin de formation.
- Programmes ajustables à vos attentes
- Accompagnement personnalisé
- Option démarche qualité : SQF – Suivi Qualité Formation : Synthèse détaillée et bilan du formateur.
- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap, contact référent handicap au 02 43 61 08 47.
- Une expertise² de nos formateurs : technique et pédagogie active

PROGRAMME DE FORMATION

1. Analyser le profil client lors du R1

- Les questions clés à poser
- Les profils acheteurs et les critères d'achat
- Comprendre les indicateurs de succès
- La présentation du process commercial

2. Maîtriser les éléments de préparation du R2

- Les détails qui font la différence
- Savoir valoriser les atouts de son projet
- Les valeurs ajoutées du plan du projet

3. Repérer les objectifs de la négociation

- La défense du projet initial
- La défense du prix
- Les peurs de la phase de concrétisation du projet
- Les signaux d'achat du client

4. Traiter efficacement les objections clients

- Les objections réelles et les objections prétextes
- Les arguments adaptés aux besoins et attentes du client
- Les réponses adaptées aux objections

5. Réussir la conclusion de la vente

- Les techniques de conclusion
- Les phrases qui font vendre
- La mise en condition d'achat du client

6. Affirmer sa position commerciale face au client

- La notion de fermeté commerciale
- Les risques de la relation client affective
- L'affirmation de sa position de vendeur
- Savoir se conditionner sur chaque projet