



OBJECTIF

Savoir comprendre le fonctionnement du client, analyser les enjeux de la relation commerciale, comprendre l'importance de chaque étape de la vente, optimiser la phase découverte pour un meilleur conseil client, éviter les pièges des acheteurs, traiter les objections clients, capitaliser les bonnes pratiques en

PROGRAMME

1 - ANALYSE DES ETAPES DE LA VENTE

- Accueil et prise en charge du client
- Découverte des besoins et reformulation
- Argumentaire et conseils personnalisés
- Traitement des objections
- Principes de la vente additionnelle/complémentaire
- Intérêt et danger des remises
- Conclusion de la vente
- Suivi et fidélisation client

2 - SITUATIONS PROFESSIONNELLES

- Jeux de rôles client / fournisseur
- Analyse des points forts et axes de progrès
- Bilan sur la posture de négociateur et solutions

3 – SYNTHÈSE DE LA SESSION ET CONSEILS PRATIQUES

PROFIL STAGIAIRE

- Assistants commerciaux.
- Responsables et collaborateurs des services commerciaux.
- Administration des ventes.
- Tout public et tout secteur d'activité.
- Tout acteur lié à une fonction commerciale.

PREREQUIS

Aucun

METHODES / MOYENS PEDAGOGIQUES

Pédagogie active : alternance d'apports théoriques et d'étude de cas pratiques
La formation se veut très pragmatique avec l'étude de nombreux cas concrets.

MODALITES DE FORMATION

7 heures, soit 1 jour, en présentiel ou à distance.

MODALITES D'EVALUATION

- Test de positionnement (évaluation des acquis par un quiz initial)
- Exercices d'application et étude de cas pratiques
- Evaluation des compétences via un quiz final.
- Attestation de suivi de formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

Spécialiste en commerce international, techniques et méthodes à l'export et à l'import, 22 ans de formation et de conseil sur les techniques d'import export.

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

PLACES OUVERTES

de 1 à 8 personnes

TARIFS

Voir devis

Retrouver nos conditions générales de vente et informations handicap sur notre site internet.