

FORMATION VENTE

Programme de la formation

Programme détaillé de la formation

	Nombre d'heures	Contenu	Détail
Module 1	7h00	Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.	<ol style="list-style-type: none">1. Identifier le profil de ses clients2. Poser les questions de situation pour connaître le contexte du client2. Identifier les problèmes du client3. Amener le client à prendre conscience des risques d'une inaction4. Identifier le retour sur investissement attendu du client
Module 2	3h30	Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente.	<ol style="list-style-type: none">1. Faire le plan de sa proposition au client2. Analyser les besoins et les enjeux du client3. Vérifier l'adéquation besoins du client / solution proposée



Module 3	3h30	Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de coconstruire une offre adaptée	<ol style="list-style-type: none"> 1. Présenter sa solution au client en racontant une histoire qui présente les avantages et les inconvénients des solutions proposées 2. Le conseiller dans ses choix en se basant sur son expertise et sa connaissance des produits ou services en lui proposant des éléments qui vont au-delà de ses attentes 3. Coconstruire l'offre la plus adaptée 4. Traiter les objections au fur et à mesure de leur expression
Module 4	7h00	Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Transformer des avantages en bénéfices clients en connaissant ses motivations d'achats 2. Préparer sa négociation de façon à démontrer les retours sur investissements de l'offre 3. Proposer des solutions de repli en cas de blocages 4. Maîtriser les tactiques de négociation
Module 5	3h30	Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Maîtriser les techniques de conclusion des ventes 2. Présenter un plan de suivi après-vente rassurant 3. Maintenir la relation post-conclusion
Module 6	3h30	Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son portefeuille de contacts et accélérer son développement commercial.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Générer des feedbacks positifs 2. Solliciter habilement des recommandations actives 3. Prendre contact avec les recommandations et remercier les clients pour cela