

BASQUES VENTE

④ *VENTE DE VALEUR AJOUTEE**Pour qui ?*

Un(e) commercial(e) en difficulté face à un client coopérant mais que le commercial amène à être objectant .

Votre commercial(le) confondant demande et besoins clients. Ne sait pas mettre en avant votre différenciation produits-services & votre valeur ajoutée

Faire que ce soit « plus le vendeur qui vende que le client qui achète »

TARIFS

- Tarif par participant : **1.190 €HT**
(hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration)
- Durée : **2 x Jours Journée + 1 Sup 450 HT**
- Programmation :



Pour toute information ou demande de tarification contactez

Julien ROUDOT

06 17 76 17 45

julienroudout1@gmail.com

21/04/2021



OBJECTIFS

- Construire une démarche de vente conseils porteuse de valeur ajoutée
- Gérer la demande client et argumentation ciblée
- Créer l'adhésion de l'interlocuteur au-delà de sa demande initiale
- Conclure aisément et de façon pérenne



THÈMES ABORDÉS

- Les objectifs par phase du cycle de persuasion et leur enchainement logique
- Bien se préparer et la logique du succès
- Réceptif et proactif : les différentes voies pour susciter l'intérêt
- Fond et forme du questionnement
- ZPI et lien offre Marketing –concurrence à valeur ajoutée
- Utilisation méthode SPID
- Argumentation hiérarchisée et génératrice de plus value
- Inexistence des objections



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Mises en situation et jeux de rôles
- Cas pratiques
- Test de niveau pré-formation
- Test de niveau post-formation

PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Maîtriser l'outil informatique
- Disposer d'une connexion Internet fluide

SUIVI ET EVALUATION

- Feuille d'émargement
- Evaluation des compétences par des ateliers pratiques et mises en situation
- Questionnaire d'évaluation
- Attestation de fin de formation

MODALITES ET PLAN D'ACCES

- Sur demande par téléphone ou mail
- Groupe limité à 10 participants
- Ouverture de la session à partir de 4 inscrits