

Vendre et convaincre

Apprenez à générer plus de rendez-vous

15 heures - 30 jours

À PARTIR DE 690 €

TYPE DE PARCOURS

Individualisé

OBJECTIFS

- Acquérir des savoir-faire et compétences en vente
- Construire une offre commerciale et la communiquer
- Construire un plan d'action commercial
- Préparer et mener une action (vendre et entretenir la relation client)

PROGRAMME

1. La veille informationnelle

- La veille informationnelle et ses enjeux
- La veille du macro environnement
- La veille commerciale
- La veille concurrentielle
- La collecte, l'analyse et l'exploitation de l'information

2. Réaliser et exploiter une étude commerciale

- L'étude de la zone de chalandise
- L'évaluation du chiffre d'affaires potentiel
- Étudier et analyser la concurrence
- La segmentation de la demande
- La connaissance des besoins, les motivations et les freins

3. La vente

- Les méthodes de vente et leur réglementation
- Les étapes de la vente
- Les outils d'aide à la vente (OAV)
- Le contrat de vente
- Le processus d'achat

POINTS FORTS

- Déployez une stratégie de vente
- Disposez d'un argumentaire et d'une attitude percutante
- Maîtrisez toutes les étapes du processus de vente
- Utilisez des méthodes de prospection pertinentes

4. Entretenir la relation client

- La relation commerciale et son évolution
- L'expérience client, l'après-vente et le SAV
- La mesure de la satisfaction client et le traitement des réclamations
- Les enquêtes commerciales
- La valeur client

5. Convaincre : psychologie dans la négociation

- La bonne posture
- Préparation à la négociation
- Stratégies de négociation
- Le négociateur (ir)rationnel

APOLLO 1



1 coaching
par semaine

APOLLO 2



2 coachings
par semaine

APOLLO 3



Coaching
illimité

Délais d'accès

Jour-même sous réserve de financement.

Pré-requis

Titulaire du bac.

Niveau

Tous niveaux.

Accessibilité handicapé

Cette formation est accessible
aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'évaluation

QCM, cas pratiques.

Modalités pédagogiques

Plateforme d'apprentissage & coach accessible pendant 1 an.