

Vendre et convaincre

Apprenez à générer plus de rendez-vous

25 heures - 30 jours

À partir de 2190€

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 commerciale réseaux sociaux

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

PROGRAMME

1. La vente

- Les méthodes de vente et leur réglementation
- Les étapes de la vente
- Reformuler les besoins, argumenter et traiter les objections
- Les outils d'aide à la vente (OAV)
- Le contrat de vente
- Le processus d'achat
- Le processus de vente

2. 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
- La recommandation active

3. Convaincre : psychologie dans la négociation

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

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

Commercial ou avoir des fonctions commerciales.

Niveau

Tous niveaux.

Accessibilité handicapé

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'évaluation

Mise en situation d'un entretien de vente devant un jury composé de 3 professionnels.

Modalités pédagogiques

Plateforme d'apprentissage & coach accessible pendant 1 an.