













Techniques de ventes

Ou comment vendre mieux et plus en 10 points

-  Préparer un entretien de vente
-  Maîtriser la phase d'introduction et d'ouverture
-  Présenter son entreprise en 90''
-  Ecouter et identifier les besoins du client
-  Comprendre et valider les besoins du client
-  Maîtriser les techniques d'argumentation
-  Apprendre à gérer les objections et y faire face
-  Présenter et défendre ses prix, ses marges
-  Savoir conclure un entretien et engager le client
-  Maîtriser la phase de décompression



Objectif de la formation

Acquérir les réflexes fondamentaux de la vente. De la phase de préparation jusqu'à la phase de décompression, apprendre à découvrir les véritables besoins, enjeux, stratégie d'un client pour lui proposer l'offre la plus adaptée et l'engager pour conclure.

Méthode pédagogique

Ces différentes phases peuvent être personnalisées à l'environnement de l'entreprise.
De la préparation de l'entretien à la phase de décompression, les intervenants élaborent un travail de groupe spécifique à l'entreprise.
Entraînement sur études de cas réels liés aux « métiers » du commercial, travail en groupe sur des cas d'entreprises, Jeux de rôles **Vidéo** commentés..

Livrable : **Manuel de formation pédagogique**

Durée et lieu : 2 jours

En entreprise ou tout autre lieu proposé par CDL développement. **PARIS & Province.**

Tarifs & frais : 1.500,00 € HT/Pers.

Sur simple demande, nous vous communiquons immédiatement le coût d'une prestation au sein de votre entreprise. **PARIS & Province**

Frais de repas en supplément.

Financement possible :

FAFIEC – OPCA – AGEFOS – DIF

Nous vous aidons à monter votre dossier !

Contacts

Demandez Joanna HIM pour toute information complémentaire au **06.71.60.79.17**

Mail : **christian@cdldeveloppement.fr**