

Pack 2 – La vente subtile

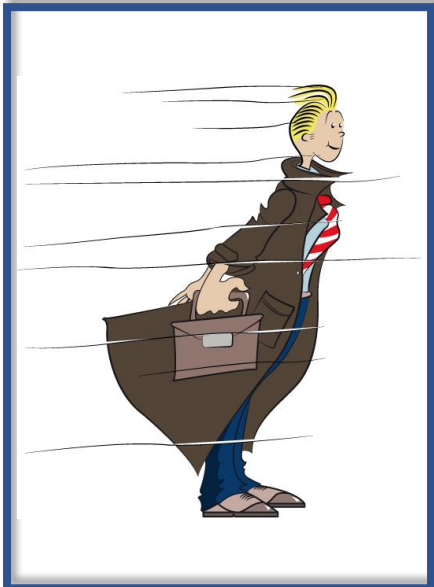
Durée : 2 journées

Lieux : Ile de France – Région **Public** : Commerciaux **Groupe** : 9

Objectif : Acquérir les fondamentaux de la vente en « face à face » de votre métier et les appliquer par des sessions de mises en situation. Transformer les commerciaux en vrais négociateurs

Méthodologie : Théorique & pratique – 2 journées de techniques et de mises en situation *de partage d'expériences, de bonnes pratiques*

Coûts : Nous consulter



Un Pack pour maîtriser une vente subtile et structurée

L'acte de vente ne s'improvise pas ! la phase de **préparation** est l'une des phases les plus importantes et souvent négligée par nombre de vendeurs. « Théâtraliser » une vente demande une maîtrise parfaite des techniques mais également de son comportement (gestuelle, langage, rythme, mots, silence, volume). Découvrir les besoins explicites et implicites est la conséquence d'un questionnement de qualité.

Un dispositif pour

- Préparer et se préparer
- Maîtriser l'Elevator Pitch en 90''
- Utiliser le questionnement
- Identifier les besoins d'entreprise
- Valider les besoins personnels
- Maîtriser l'argumentation CABP
- Gérer les objections facilement
- Annoncer un prix et le défendre
- Conclure avec brio

Un appui à distance

De façon collective ou individuelle, utiliser l'intervention du formateur à distance (**Visio**) pour des sessions de travail, de rattrapage, de montée en compétence spécifique.

