



MAITRISER VOS ENTRETIENS DE VENTE

CONSTAT :

Aujourd'hui chaque Commercial a bien conscience que son "offre produits/services" doit être accompagnée d'une "offre relationnelle" : Le client achète non seulement "le produit" mais aussi le commercial qui le propose ou plus exactement l'image qui s'en dégage.

OBJECTIF :

Maîtriser quelques principes fondamentaux de communication interpersonnelle.

POPULATION CONCERNEE :

En priorité tout Commercial appelé à mener des entretiens de vente de type "face à face" et plus généralement, tout responsable hiérarchique qui éprouve le besoin d'améliorer son image de "communicant"

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

La pyramide de communication appliquée aux entretiens de vente

- La préparation de l'entretien
- La prise de contact
- Le message « sonar »
- L'écoute positive active
- La négociation
- La conclusion

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Méthode interactive (mises en situation) présentant chronologiquement les diverses étapes de la pyramide de communication appliquée aux entretiens de vente.

Chaque participant connaîtra à l'issue de la formation ses points forts et ses points de progrès vis-à-vis des « fondamentaux de vente et de négociation ».

Chaque participant aura préparé au cours du séminaire son plan personnel de progrès.

DURÉE RECOMMANDÉE :

2 jours consécutifs, de préférence en dehors de toutes sollicitations extérieures afin de garantir la plus grande disponibilité des participants