

La vente « efficace »

Processus et comportements

Compétences et connaissances associées

Positionner les étapes principales et les comportements à pratiquer pour conduire un entretien de vente avec succès

Développer les bonnes pratiques adaptées au placement sur le marché de produits ou de services

Favoriser le placement de produits ou de services par un vendeur/agent commercial s'adressant soit pour la première fois à un prospect soit à un client déjà connu, voire personnellement fidélisé

Faciliter le contact clientèle et l'aisance relationnelle pour augmenter la performance commerciale

Objectif professionnel :

Aider des étudiants à s'entraîner à l'approche commerciale, que ce soit en prospection ou en situation de fidélisation d'une clientèle d'entreprise.

Public concerné :

Etudiants en classes de premières ou terminales des lycées techniques ou professionnels en sections à dominante commerciale.

Etudiants de 1^{er} cycle universitaire

Durée :

Une séance interactive de 3 heures avec mise en situation.

Démarche

Une présentation en 9 points :

- De la préparation à la conclusion
- Instauration d'un climat de confiance

- Climat de confiance et communication
- Points de passage clés
- Découvrir le client et ses besoins
- Stratégie de questionnement
- Argumentation persuasive
- Démarche 'B.A.C' : Bénéfices / Avantages / Caractéristiques
- Savoir conclure
- Evaluation avec les élèves et les enseignants

Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ayant exercé des fonctions de direction commerciale, de marketing ou de DRH de réseaux commerciaux.