

Conclure vos ventes en situation difficile

OBJECTIFS

Savoir appréhender une situation difficile et être capable d'utiliser à bon escient les techniques de persuasion offensives pour prendre confiance en vous et conclure vos ventes.

PROGRAMME

Etude du contexte / Environnement

- Analyse de la situation globale du client
 - Prise en compte des enjeux de toutes les parties prenantes
 - Elaboration de sa stratégie de vente
- Diagnostic effectué sur des cas concrets (participants)

Analyse des profils d'acheteurs

- Les catégories recensées de personnalités d'acheteurs
 - Les critères de différenciation et besoins liés
- Analyse effectuée sur des cas concrets (participants)

Approches de vente et comportements associés

- Technique de vente « Pull », colonne vertébrale
 - Technique de vente « Push », bénéfices et risques
- Entraînement en sous-groupe / Comprendre et pratiquer

CODE TEC05

Public

Responsables commerciaux, commerciaux expérimentés, chargés de projet...

Pré-requis

Avoir une connaissance suffisante de son offre globale, de celle de ses concurrents principaux et des attentes de ses clients.

Démarche pédagogique

Participative et inductive
Entraînement individuel et jeux de rôle, utilisation ponctuelle de la vidéo.
Appréciation des acquis de la formation

Durée

14 heures (2 jours)

Tarif inter par personne

Adhérent : 1 000,00 € HT.
Non adhérent : 1 500,00 € HT.

Tarif intra

Nous consulter

La Formatrice : Anne-Caroline FEIST

Directrice de a2c+ FORMATION

Experte en développement commercial et en communication interpersonnelle, Anne-Caroline intervient auprès des équipes des Palais des Congrès et Parcs d'exposition depuis plus de 10 ans.

Toutes ses actions de formations sont réalisées sur mesure.

Elles sont destinées au management opérationnel et aux équipes de vente avec pour objectifs majeurs l'optimisation de la relation client, l'efficacité commerciale et la rentabilité.

