

TV-02 – Techniques de Vente – Réussir ses entretiens de vente

Personnes concernées

Commercial,
Technico-Commercial,
Chargé d'affaires

Chef de projets

Toute personne en
relation avec des clients
internes ou externes

Intra-Entreprise

Tarif :

2 360 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



2 jours pour acquérir des techniques de vente et développer son écoute

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Développer son potentiel commercial
- Se connaître
- Détecter les motivations de son client
- Perfectionner ses attitudes de vente en face à face
- Construire son argumentaire
- Diagnostiquer les motivations d'achat
- Construire et valoriser son offre
- Présenter et défendre le prix
- Conclure et capitaliser la relation client

Programme :

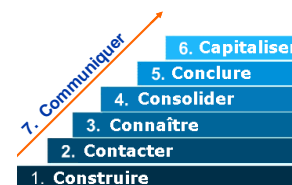
J1 Préparer ses outils pour l'entretien

Qu'est ce que la vente ?
Préparer son entretien
Prospecter, cibler son client, passer les barrières
Développer son argumentaire
Mener le diagnostic
Valoriser son offre sur les points clés
Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®

J2 Mener son entretien

Contacteur, se présenter, créer le lien
Simuler un entretien de vente
La force des questions
Les attitudes de l'écoute active
Rebondir sur les objections
Présenter et défendre son prix
Conclure et débriefeur son acte de vente

*Autodiagnostic de ses forces et voies de progrès dans
l'acte de vente.*



Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com
www.com-hom.com

marc.vilcot@com-hom.com
com-hom@fbaland.com
com-hom@ilbaradel.com
com-hom@jerome-brochier.com