

Programme de Formation :

Les fondamentaux de la vente

1. Mon client : Connaissance & Segmentation

Évolution attentes et comportements clients

Évolution de l'environnement marché

Les fondamentaux : la règle des 5 P

Pourquoi et comment segmenter mes clients ?

2. Comprendre le besoin & adapter ma réponse

Obtenir de l'information

Identifier les besoins

Identifier les contraintes du client

La découverte des enjeux

Jeux de rôle et mise en situation sur la phase de découverte

3. La remise et la défense de l'offre

Construire une offre sur mesure

Comment présenter une offre

Jeux de rôle sur la remise d'un offre

4. La négociation

Négocier : La construction des arguments

Négocier Le traitement des objections

Travail de groupe sur la construction des arguments et sur le traitement des objections

Le traitement de l'objection prix

Savoir conclure

Jeux de rôle sur un exemple de négociation

Fin de la formation