

Les objectifs :

Gagner en sérénité personnelle et en résultats professionnels.
La préparation prime sur l'action.
Piloter l'entretien de vente :
Contact – transition – découverte – argumentation – traitement des
Objections – conclusion. .../...

Déroulement du stage :

2 jours : 14 heures.
En intra ou inter : 6 personnes maximum.
Lieu à déterminer suivant la localisation des stagiaires.
Déjeuner : xx € x 2 jours.

Barème

Merci de demander
**Emmanuel
Moreira**
par
téléphone
ou en ligne
pour devis
immédiat

Acteurs concernés :**déjà en usage, pour perfectionnement.**

Chefs d'entreprise, directeurs commerciaux, directeurs des ventes,
directeurs régionaux, chefs des ventes, commerciaux, ingénieurs
d'affaires, attachés commerciaux, techniciens AV ou SAV,...

Notre méthode :

Déterminer vos attentes en amont du stage.
Quelques modules sont suivis de sketches filmés, études de
cas,...Échanges d'expériences du groupe et de leur vision.
Debriefing individuel quelques jours plus tard.
A votre disposition, pendant 3 mois par entretien téléphonique.

Le programme sur 2 jours

Identifier les styles d'acheteur et apprendre à s'adapter.

Pourquoi et comment préparer sa visite ?

Les premiers contacts et la transition + mini sketches.

La découverte, ou comment obtenir des points d'appui + sketches.

Récapitulatif et sketches reprenant : préparation – premiers contacts – transition – découverte.

L'argumentation - les approches.

Savoir reformuler – créer l'intérêt -

Démontrer - renforcer les bénéfices.

Continuité des sketches préparés la veille.

Traitement des objections.

Comment identifier les vraies objections.

Techniques de réponse aux objections.

Continuité des sketches préparés la veille.

Apprendre à conclure ? Suivi de sketches.

Mises en application globale.

Synthèse du stage.