





2 JOURS
14 HEURES

Les 



un rappel des essentiels de la vente et de la relation client pour un module orienté vente

PROGRAMME





Rappels des techniques de vente

-  Les 4 phases d'un entretien de vente
-  Le besoin
-  Les arguments
-  La démarche conseil




Maîtriser ses argumentaires de vente

-  Qu'est-ce qu'un argumentaire de vente ?
-  Comment construire son argumentaire





Maîtriser les outils de communication

-  La communication dans les relations interpersonnelles
-  Le mécanisme de la communication
-  Écoute et interprétation : éviter les écueils
-  Principe de la communication non verbale




Apprendre à se positionner face au client

-  Identifier le profil DISC du client
-  Identifier le SONCAS du client
-  Communiquer en fonction de son propre profil

Traiter les objections et les relations conflictuelles

-  Comprendre le mécanisme de l'objection
-  Savoir identifier les points de blocage
-  Apporter une réponse appropriée
-  Technique de résolution de conflit

Maîtriser les techniques de vente additionnelle

-  Le cross selling, définition, étapes, outils
-  Comprendre le mécanisme chez le client
-  Identifier ses produits

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Identifier les produits à mettre en avant

Savoir mettre en valeur les produits identifiés

Orienter son discours d'accueil vers un discours d'accueil commercial

Optimiser les revenus de l'établissement en développant les ventes complémentaires à forte valeur ajoutée

Tarif: 2'400€ H.T. (intra)

Référence: XHO/SALES001

Formacode: 34568

Modalités: présentiel

intra (2 à 8 pers.) ou inter (4 à 8 pers.)

Lieu, accessibilité, modalités cf page 2

Vous êtes: tout vendeur ou salarié en relation commerciale

Pré-requis: aucun

Informations: 06 51 07 96 92 -contact@x-hoformation.com

VOTRE FORMATION AVEC X-HÔ FORMATION

MODALITES PEDAGOGIQUES

Encadrement pédagogique: Le formateur propose un apport théorique, transmet les bonnes méthodes, propose des améliorations, adapte les organisations à chacun et évalue les acquis.

Intervenant: Le formation est dispensée par un formateur spécialiste de la thématique et confirmé dans la formation professionnelle d'adultes. Les C.V de nos formateurs sont disponibles sur demande avant l'entrée en formation.

Méthodes pédagogiques: Alternance d'apports théoriques détaillant les principes et exercices pratiques: Etude de cas préférablement issus de l'expérience des clients: analyse partagée, identification des comportements et actions correctives, jeux de rôles et simulation

Moyens techniques: support de cours sous forme de diaporama, illustré et animé. Aucun moyen technique n'est requis de la part du stagiaire. En intra-entreprise sur site chez le client, une salle adaptée pour le nombre d'apprenants, équipée d'un vidéo-projecteur et paperboard sera nécessaire.

Supports pédagogiques: Un support de cours est remis aux apprenants en fin de stage.

MODALITÉS D'ÉVALUATION, DE SUIVI ET DE VALIDATION

Évaluation pédagogique: Questionnaire de positionnement pour évaluer les connaissances préalables en amont de la formation, évaluation de début de formation pour évaluer les acquis sous forme de QCM, évaluation continue de la progression sous forme orale, des mises en situation seront proposées selon les séquences, et des évaluations formatives sous forme de quiz seront transmises aux apprenants, évaluation de fin de formation sous forme de QCM.

Satisfaction: Évaluation individuelle de la satisfaction sous forme de questionnaire remis à chaque apprenant en fin de stage. A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est transmis au responsable de la formation.

Validation de formation: une attestation individuelle de formation sera remise à chaque stagiaire en fin formation.

ACCESSIBILITÉ:

Afin de vous proposer la solution la plus adaptée, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous informer dès la prise de contact de la nature de leur handicap.

Lieu de formation selon convention

Informations: Nioucha Guerini - 06 51 07 96 92 -contact@x-hoformation.com