



Mieux vendre !

Vous Former

avec AMIFOR

Vous voulez optimiser l'efficacité de vos ventes.
Vous voulez augmenter votre taux de transformation
et votre panier moyen !
Vous voulez défendre vos prix !

MARKETING

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les motivations d'achat du prospect
- Etre capable de présenter une argumentation pertinente
- Comprendre ce qu'est une objection et comment y répondre positivement
- Déterminer son plan de négociation
- Comprendre les mécanismes de la négociation et de la conclusion

Méthodes pédagogiques

- Retours d'expériences
- Jeux cadres
- Jeux de rôles

Contenu

Séduire son client/prospect

- Prise de contact
- Découverte et point d'ancrage
- Verrouillage des attentes

Satisfaire son client/prospect

- Proposition pertinente
- Argumentation percutante
- Traitement des objections

Signer et suivre son client

- Défendre sa proposition
- Mécanismes de la négociation
- Modalités de suivi du client



Photo: libre

Durée : 3 jours

Par qui ?

Pilote : Christèle BARAL

Formatrice des forces de ventes en entreprise.

Co-pilote : Marie-Christine LEFEBVRE

Pour qui ?

Nouveaux commerciaux ou commerciaux désireux d'optimiser leurs pratiques

Résultats

- Prise en mains du déroulement de l'entretien de vente
- Personnalisation de l'argumentation
- Réponses efficaces aux objections

Les + d'AMIFOR

- Exercices pratiques et mises en situation par des jeux de rôle.

