SE FAIRE CONNAÎTRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE - COMMERCIAL

MIEUX VENDRE SES PRODUITS ET PRESTATIONS

Vous voulez être compétitif, développer votre clientèle, augmenter votre chiffre d'affaires ?
Fort de votre maîtrise technique et de la connaissance de vos produits et prestations, vous êtes parfois à court d'arguments pour conclure une vente ?
Amener un prospect à devenir acheteur, fidéliser un client et lui donner envie d'acheter plus, est une question de méthode et de rigueur.
Cette formation vous permet d'acquérir les outils et la méthode pour vendre efficacement .

OBJECTIFS

- Mettre en place des outils pour transformer l'artisan en vendeur du savoir-faire de son entreprise
- Maîtriser la négociation pour se démarquer
- Construire une relation gagnant-gagnant pour fidéliser

PRÉREQUIS

Maîtriser le socle de connaissances de base

PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale
Conjoint collaborateur
Associé
Salarié

DURÉE

3 jours : 21 heures

INTERVENANT

Formateur Consultant en Management de la Relation Client ayant une grande connaissance du milieu de l'artisanat

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim : 24 mai, 7 et 21 juin 2018
CMA Mulhouse : 16, 22 et 29 mai 2018

TARIF

630 €
Se renseigner sur les possibilités de prise en charge auprès de nos conseillères en formation

CONTACTS

Conseillères en formation :

- **BAS-RHIN**
  Angélique DIEUAIDE
  03 88 19 79 18
  infofc67@cm-alsace.fr
- **HAUT-RHIN**
  Agnès LUSTENBERGER
  03 89 20 84 55
  infofc68@cm-alsace.fr

Chambre de Métiers d'Alsace

MIEUX VENDRE SES PRODUITS ET PRESTATIONS

PROGRAMME

JOUR 1

1. Préparer les outils pour développer les compétences commerciales d'une entreprise artisanale :

- la différence entre le Technicien et le Vendeur : définir le métier de technico-commercial (sédentaire ou itinérant) de son entreprise
- lister les points forts de son entreprise et de son offre
- choisir sa politique commerciale entre les différentes formes de négociation
- définir les objectifs qualitatifs et quantitatifs de son entreprise et de son vendeur

2. Prise de contact :

- prendre conscience de son image
- optimiser les 3 modes de langage pour inspirer confiance
- pratiquer l'écoute active pour un bon échange commercial

JOUR 2

3. Découverte du client et de ses besoins :

- maîtriser les approches pour mieux cerner le client, ses besoins, ses motivations et ses contraintes
- construire sa propre boîte à outils de découverte en personnalisant les méthodes

4. Argumentation de l'offre ou justification du devis :

- prévoir des arguments avec ses avantages concurrentiels pour se démarquer
- construire sa boîte à outils en personnalisant les arguments pour convaincre

JOUR 3

5. Traitement des objections standards et l'objection prix :

- construire sa boîte à outils en préparant ses réponses selon 4 étapes incontournables
- travailler son approche et les réponses possibles face à l'objection prix

6. Conclusion et consolidation de la relation:

- assurer le suivi et s'assurer de la satisfaction de son client

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel
Personnalisation de chaque outil de négociation avec les produits / services de son entreprise
Mise en situation réelle de ces propres outils grâce aux jeux de rôles filmés (si autorisation des participants): vendeur - client - observateur
Critique constructive des outils et des méthodes par le groupe et l'intervenant

ÉVALUATION

Évaluation formative tout au long de la formation
Remise d'une attestation individuelle de formation
Questionnaire de satisfaction en fin de stage