

VENDRE PLUS, VENDRE MIEUX

Objectifs

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, c'est une question de méthode et de rigueur.

Cette formation vous permettra d'acquérir une véritable méthode de vente efficace et de :

- Préparer et mener une négociation commerciale,
- Construire un argumentaire de vente,
- Acquérir des outils concrets pour conclure plus de ventes,
- Mettre en pratique les techniques présentées pendant la formation.

Programme

<u>A la rencontre du client</u> <ul style="list-style-type: none">▪ Les éléments de préparation▪ Le contenu de l'argumentaire	<u>Le traitement des objections</u> <ul style="list-style-type: none">▪ Les objections du client, réponse et traitement▪ L'accord du client
<u>La présentation</u> <ul style="list-style-type: none">▪ 20 secondes pour convaincre▪ La méthode de couleurs	<u>L'argumentation finale</u> <ul style="list-style-type: none">▪ La présentation de l'offre finale▪ Les ultimes arguments
<u>La découverte du client</u> <ul style="list-style-type: none">▪ L'écoute active▪ Le questionnement	<u>La décision d'achat</u> <ul style="list-style-type: none">▪ L'accord définitif du client▪ La signature du bon de commande
<u>L'argumentation</u> <ul style="list-style-type: none">▪ Les accords obtenus, reformulation▪ L'offre, argumentation	<u>La confortation</u> <ul style="list-style-type: none">▪ Le suivi de la commande

Le plus :

- ***Une formation concrète et pratique animée par un prestataire ayant une longue expérience dans le domaine du marketing et de la vente, et familier du secteur artisanal***
- ***Une pédagogie active et participative basée sur des mises en situation et des jeux pédagogiques***
- ***Construction de ses propres outils transposés à son contexte professionnel***

VENDRE PLUS, VENDRE MIEUX

Public visé : Chef d'Entreprise artisanale, Conjoint, Collaborateur	Durée : Deux jours : 14 heures
Dates et Lieux Nous consulter Evaluation Délivrance d'une attestation de stage	Tarif et Financement Plan de financement personnalisé en fonction de la situation de l'entreprise et/ou du stagiaire. Se renseigner sur les possibilités de financement auprès de nos conseillers en formation.

CONTACTS	
BAS-RHIN	HAUT-RHIN Colmar et Mulhouse
Angélique DIEUAIDE Ligne directe 03.88.19.79.18 CMA – EEE 30 avenue de l'Europe 67300 SCHILTIGHEIM infofc67@cm-alsace.fr	Agnès LUSTENBERGER Ligne directe 03.89.20.84.55 CMA – 12 boulevard de l'Europe BP 3007 68061 MULHOUSE Cedex infofc68@cm-alsace.fr

www.facebook.com/CMAAlsace

Retrouvez notre offre de formation en ligne sur
www.cm-alsace.fr