



**BOOSTER LA
PERFORMANCE DE
VOS COMMERCIAUX**



PUBLIC CONCERNÉ

- ⦿ Délégué Commercial
- ⦿ Responsable commercial/vente
- ⦿ Chargé Commercial/vente



OBJECTIFS DE FINALITÉ

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ⦿ Améliorer la performance des vendeurs ;
- ⦿ Développer ses aptitudes psychologiques ;
- ⦿ Réussir à conquérir de nouveaux clients ;
- ⦿ Maîtriser les 4 étapes de l'entretien de vente ;
- ⦿ Améliorer son expression verbale ;
- ⦿ Savoir gérer le temps et les priorités ;



MÉTHODOLOGIE & APPROCHE PÉDAGOGIQUE DE LA FORMATION

- ⦿ Le séminaire propose une interaction permanente entre la théorie (réduite à l'essentiel) et les exercices individuels ou de groupe. Il se veut à tout moment au plus proche des réalités des participants et s'appuie sur l'expérience et la personnalité de chacun.
- ⦿ Exposé interactif (45%), auto-évaluation (20%), exercices et travail en équipes (25%), plan d'action (10%).
- ⦿ Mise en situation : les participants s'entraînent à vendre et négocier avec un Client.
- ⦿ Cas Pratique ; Training "argumentation" et "objections".



PROGRAMME

I. ASTUCES PS3 - CREER LE BESOIN : LA VENTE PERSUASIVE

- ⦿ Faire sa "bande annonce".
- ⦿ Faire émerger le besoin.
- ⦿ Donner envie de changer protéger,

II. MAITRISER LES 4 ETAPES DE L'ENTRETIEN DE VENTE

- ⦿ Repérer les 4 étapes incontournables d'un entretien de vente réussi.
- ⦿ Entrer en contact et donner envie.



03 jours « 18 heures »



Du 02/05/2021 au 04/05/2021



9h00 à 14h30



Centre de formation SPA
KHADAMATY



Nombre de places : 15

- ⦿ Questionner efficacement pour recueillir besoins et motivations.
- ⦿ Argumenter pour donner envie.
- ⦿ Conclure l'entretien

III. ASTUCES PSYCHOLOGIQUES POUR REUSSIR SON ENTRETIEN DE VENTE

- ⦿ Convaincre par des arguments sincères, éviter les attitudes douteuses et - provocantes, rassurer par une attitude responsable, savoir utiliser le langage verbal et non verbal.

IV. ASTUCES PSYCHOLOGIQUES POUR FAIRE DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE UNE REUSSITE GAGNANT/GAGNANT « se montrer ferme, précis et affirmatif »

V. ASTUCES PSYCHOLOGIQUES POUR CONSOLIDER LA RELATION CLIENT

- ⦿ faire de la relation client, une relation de partenariat indispensable à la survie des deux parties

VI. CONNAITRE LES BESOINS DU CLIENT POUR ADAPTER SON OFFRE

- ⦿ Tout découvrir de la situation, des besoins du client.
- ⦿ Déterminer les motivations réelles.
- ⦿ Questionner le client : techniques et bonnes pratiques.

Renseignements et inscriptions :



+213 (0) 560 70 86 90

+213 (0) 560 97 54 27



Academy.condor@condor.dz