

BINGO

Maîtrisez l'art de la vente

Confiance en soi, plaisir et technicité, sont les clefs d'une vente performante.

Par le jeu et les techniques d'improvisation théâtrale, nous permettons à vos équipes muscler leur posture de vente et d'acquérir des outils d'efficacité commerciale.

OBJECTIFS

- #Renforcer sa culture commerciale
- #Maîtriser les techniques de vente
- #Adapter son argumentation
- #Engager son client dans sa prise de décision
- #Développer ses ventes additionnelle



Vendeur, Conseiller clientèle, Commercial,



2 jours
Délai de réalisation
14 jours



Au - 1 an d'expérience
de la vente



Note finale
QCM d'évaluation



Sur demande



Formateur 10 ans
dans la vente



De 4 à 12
participants



Livret, vidéoprojecteur,
improvisation, jeu,
mise en situation

PROGRAMME

PARTIE 1 : ACQUERIR LES BASES DE LA VENTE

Comprendre la notion d'expérience client
Identifier les motivations et freins de la vente (SONCAS)
Structurer sa vente en découvrant les phases de la vente

PARTIE 2 : ACCUEILLIR ET TRAVAILLER SA PREMIERE IMPRESSION

Travailler son non verbal (posture, regard sourire, voix)
Comprendre les fondamentaux de la première impression
Améliorer son impact commercial

PARTIE 2 : DEVELOPPER SON ARGUMENTATION

Développer l'art du questionnement (Q ouverte/fermée/alternative..)
Pratiquer la reformulation
Pratiquer l'écoute active

Adapter son argumentation (Vakog, DISC)
Traiter les objections (méthode TOQ)

PARTIE 4 : CONCLURE UNE VENTE

Maîtriser les 7 techniques de conclusion
Notion de Upselling/ crossselling
Pratiquer la vente additionnelle

