

Séminaire

Maîtrisez les étapes clés de la vente

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

- optimiser leur prospection et réussir leur prise de rendez-vous
- mener leurs entretiens de vente dans les règles de l'art
- augmenter leur taux de conclusion
- défendre leur prix, leur marge.

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes commerciales des plus débutants aux plus chevronnés.

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

Techniques de prospection

- Définition des cibles et des interlocuteurs
- Les étapes de la prospection
- Les questions d'appui
- La raison de l'appel
- L'alternative
- La confortation
- Passer les barrages

Techniques pour une bonne communication commerciale

- L'émetteur, le récepteur, transmettre un message.
- L'écoute active garante d'une bonne communication..
- La maîtrise des effets du filtre personnel.

Techniques pour vendre plus et mieux

- La préparation de l'entretien
- La phase d'ambiance
- La découverte des motivations
- L'argumentation : CAB, BAC, SONCAS
- Le traitement des objections
- Les techniques de conclusion

Et les ventes complémentaires ?

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémento Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, difficultés rencontrées, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, ...