

« Développer ses savoir-faire en terme de Relation Client »

Donner aux commerciaux les outils, les techniques et les méthodes nécessaires à la maîtrise approfondie de la vente.

Donner aux commerciaux les outils, les techniques et les méthodes nécessaires à la maîtrise approfondie de la vente.

Vous connaissez les techniques de vente. Vous avez un bon contact. Vous possédez à fond votre argumentation. Vous savez vous exprimer avec clarté et conviction.

Mais en dépit de toutes ces qualités, vos interlocuteurs vous opposent un blocage qui empêche souvent vos négociations d'aboutir.

Vous entraîner à lever les freins, à détecter les besoins et les vraies attentes de vos interlocuteurs, renforcer l'empathie, développer le sens de l'écoute et vous aider à maîtriser l'ensemble des étapes qui conduisent une négociation à sa fin

Tels sont les objectifs de cette session.

THEMES DEVELOPPES – 3 jours

- Organisation et gestion de l'activité
- Prise de rendez-vous
- Préparation de la visite
- Prise de contact
- L'entretien de vente:
 - Phase d'interview et de découverte
 - Construction de l'argumentation
 - Traitement des objections
 - Phase de conclusion
- Le suivi client



5 quai Comte Lair - 49400 SAUMUR

Tél : 09 61 46 67 49 - Fax: 02 41 38 14 85

Email: info@spgmconsulting.com