

## « *Le Vendeur face au groupe* »

Donner aux commerciaux les méthodes concrètes pour être efficace face à un groupe de clients ou de prospects.

Responsables commerciaux et Marketing, commerciaux, technico-commerciaux, chargés d'affaires, ingénieurs commerciaux, négociateurs grands Comptes.

**Vous êtes à l'aise dans la relation individuelle,**

**Vous exprimer face à un groupe de décideurs est une toute autre affaire... vous êtes fébrile, vos messages ne passent pas toujours.**

**Selon les circonstances, il vous faut combattre le scepticisme, l'indifférence, faire face aux digressions et à la contestation.**

**A l'issue de ce stage, vous réaliserez des présentations commerciales efficaces face à un groupe d'acheteurs..**

### **THEMES DEVELOPPES – 2 jours**

- Les particularités de la vente en groupe
- Les différentes situations possibles
- La préparation du matériel
- Gérer la communication avec le groupe
- Les différentes étapes de la vente
- L'expression orale et l'expression gestuelle
- La bonne utilisation des aides visuelles
- Les comportements parasites en groupe
- La dynamique du groupe
- Les attitudes face à certains participants



**5 quai Comte Lair - 49400 SAUMUR**

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

**Email: [info@spgmconsulting.com](mailto:info@spgmconsulting.com)**