

« *La vente conseil* »

Pour vendre plus, il faut vendre mieux.

Aider son Client, c'est s'assurer de meilleurs résultats à court et à long terme.

Ingénieurs commerciaux, Chefs de projet, technico commerciaux, vendeurs B2B ou animateurs d'un réseau de distribution qui souhaitent améliorer leurs résultats par la pratique d'une vente plus structurée.

Vous avez la responsabilité de clients particulièrement importants qui vous déstabilisent, alors que vous êtes capable de réussir chez des clients de taille conventionnelle.

Votre expérience personnelle vous a convaincu que, pour obtenir les résultats attendus pour les grands comptes, il était nécessaire de les travailler de manière différente.

Apporter des solutions pratiques, tant au niveau de l'organisation à mettre en place qu'à celui des comportements commerciaux à développer, satisfaire vos clients grands comptes et atteindre vos propres objectifs chez eux

Telles sont les raisons d'être de cette session.

THEMES DEVELOPPES – 2 jours

- Connaître les besoins du client
- Faire la différence entre besoins exprimés et besoins réels
- Le principe de l'offre globale
- Les différentes actions d'aide à la vente
- Les conditions du partenariat
- Construire une politique de vente
- La gestion des stocks client
- La formation du personnel



5 quai Comte Lair - 49400 SAUMUR

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

Email: info@spgmconsulting.com