

Objectifs

- Préparer sa stratégie de vente
- Pratiquer une écoute active efficace
- Présenter son produit de manière pertinente
- Traiter les objections des clients
- Conclure sa vente et assurer un suivi client

Programme

Jour 1

Préparation de la vente

Préparation stratégique et administrative
Préparation mentale et positive

Découverte des besoins du client

Questionnement varié (questions ouvertes, fermées, alternatives) et écoute active
Identification des critères de motivation et de décision du client

Maitrise de la vente

Reformulation des besoins du client
Présentation du produit en réponse aux besoins

Jour 2

Argumentation

Traitement des objections

Compréhension du fond de l'objection
Maitrise des différentes techniques de traitement de l'objection
Importance de la "porte de sortie" laissée à son client

Jour 3

Conclusion de la vente

Freins à la conclusion de la vente
Maîtrise des techniques naturelles de conclusion

Suivi client

Satisfaction du client
Fidélisation

Méthodes pédagogiques

Jeux de rôles filmés
Documentation pédagogique évolutive

Public

Commercial souhaitant accroître ses ventes, Ingénieur ou Expert amené à intervenir dans le processus de vente

Pré-requis

Avoir une expérience de la vente



Nathan LEVY, consultant,
10 ans d'expérience dans la vente :
marché français et international
chef des ventes nationales,
responsable grands comptes,
directeur export
4 ans d'expérience dans la
formation commerciale (secteurs
finance, tourisme, médical,
éducation, grande distribution...)

INFORMATIONS PRATIQUES

A Paris :

18, 19 et 20 mars 2013
Code DC04-1P
7, 8 et 9 octobre 2013
Code DC04-2P

A Lille :

6, 7 et 8 mars 2013
Code DC04-1L
2, 3 et 4 octobre 2013
Code DC04-2L

Durée

3 jours (21h)

Tarif

1 500€ HT (déjeuners inclus)

Pour vous inscrire à cette formation, rendez-vous sur www.ieseg.fr/executive-education

Ce programme peut être adapté à votre entreprise.

Contact : Céline Lévy, c.levy@ieseg.fr

CONTACT

executive@ieseg.fr

Lille Tél : 03.20.29.62.27
3 rue de la Digue – F-59000 Lille

Paris Tél : 01.55.91.98.02
Socle de la Grande Arche – 1 Parvis de La Défense
F-92044 Paris – La Défense cedex

Découvrez l'ensemble
de notre offre sur :
www.ieseg.fr/executive-education