



CADRE EXPERT

Accélérateur de performances commerciales

Mieux vendre ses produits et services, et convaincre en fonction du style de son interlocuteur

Durée du stage

2 journées

Public

Dirigeants

Commerciaux

Technico-commerciaux

Prix 250 HT

par personne et par jour, incluant la fourniture des supports pendant ou à l'issue du stage, et un profil comportemental DISC.

Intervenant

Patrick SALABERT

Formateur - Consultant spécialisé en stratégie et performance commerciale

Nombre de participants

Groupe de 6 à 8 personnes.

Inter entreprise

Contact - Inscriptions

P. SALABERT

06 87 85 16 89

patrick.salabert@cadre-expert.fr

Dates prévues : 13 et 14 novembre 2018

Objectifs

- ➔ Connaître les différents styles de comportements humains, pour mieux communiquer (Méthode DISC des couleurs).
- ➔ Savoir découvrir les besoins des clients et convaincre avec des arguments adaptés, pour mieux vendre.
- ➔ Maîtriser les techniques d'entretiens de vente et de négociation en face à face.

Programme

- La découverte de son propre profil comportemental et des autres styles comportementaux, préalable à toute bonne communication / relation (outil DISC des couleurs...).
- Les méthodes et outils pour la vente de produits/services, et la vente de solutions complexes multi-décideurs.
- La démarche avant vente :
 - La prise de RDV (passer les barrages, susciter un intérêt, ...)
 - La préparation du RDV.
- L'entretien de vente et de négociation :
 - La prise de contact et la présentation de l'entreprise
 - La découverte des besoins (besoins professionnels et style comportemental de l'interlocuteur)
 - La proposition et l'argumentation (sélection des arguments les plus convaincants)
 - La réponse aux objections (conforter l'interlocuteur)
 - La négociation ("donnant / donnant")
 - La conclusion (la commande !).

Modalités pédagogiques

- ➔ Exposés théoriques = 70 % / Exercices d'applications = 30 %
- ➔ Remise aux participants des supports présentés pendant le stage

Les +

- ➔ Un profil comportemental individuel pour mieux se connaître et communiquer avec les autres, réalisé avant le stage et remis.
- ➔ De nombreux outils et astuces pour mieux vendre ...