FORMATION **MÉTHODE COMMERCIALE EN BtoC**

OBJECTIFS

STRATÉGIQUES

Mettre en place une méthodologie qui encadre la démarche commerciale et permet d'en mesurer les actions

PERFORMANCE

Augmenter le taux de transformation et le panier moyen

COMMERCE

Faire progresser la qualité de l'entretien et la compréhension des besoins du le client

TÉMOIGNAGE

“ Elle m'apporte un plus, car pour moi elle, est très structurée, je vais employer le mot “organisée”, dans le déroulement, on se dit que si on ne saute pas d'étapes, le client est guidé, pas forcé, mais guidé... ”

Sylvie V. Technico-commerciale menuiserie Isère

“ C'est vraiment la méthode qui m'a fait progresser le plus, j'avais de la technique à la base car je venais de la pose de menuiseries, mais bon... ce n'est pas ce qui fait l'importance de la vente. ”

Tom L. Technico-commerciale menuiserie Isère

UN OUTIL **ESSENTIEL DE LA** PERFORMANCE **COMMERCIALE**

Vous souhaitez augmenter la transformation de vos devis en commande ? Vendre de la valeur ? Gagner en précision sur la promesse faite à vos clients, en un mot les satisfaire davantage ? Alors ne vendez plus, ce sont vos clients qui doivent acheter vos solutions.
Pour cela mettez en place La Méthode de Vente.
Organisation, compréhension du fonctionnement de vos clients et training dans la réponse aux objections sont les piliers de la méthode.

DURÉE
2 jours de formation

SUPPORTS
Classeur de formation “Méthode commerciale en BtoC”

PRÉREQUIS
Expérience requise dans la vente ou au minimum dans la relation client.

LIEUX
Paris | Nîmes, possibilité formation intra entreprise sur site en France métropolitaine

PROGRAMME **ET CONTENU**

Module I : L'ATTITUDE ET LA PRÉPARATION DU VENDEUR

- L'environnement de la vente.
- Les variables explicatives psychologiques.
- L'approche personnelle clé du succès.
- La PNL au service de la relation client.

Module II : DÉCOUVERTE

- Environnement Physique du projet.
- Environnement Technique.
- Étude comportementale du client.
- Utiliser la méthode SONCAS.
- Utiliser la fiche de découverte client.

Module III : DÉROULÉ D'UNE VENTE

- Les 7 étapes d'une vente.
- Construire un book de vente.
- La présentation de son entreprise.
- La présentation de la solution Technique.
- La présentation de l'offre.

Module IV : RÉPONSE AUX OBJECTIONS

- Réponse aux objections courantes.
- Réponse aux objections de prix.
- Réponse à l'objection « je vais réfléchir ».
- L'attitude du commercial face aux objections.

Module V : CONCLURE UNE VENTE

- L'utilisation de la fenêtre de JOHARY.
- Les outils tactiques.

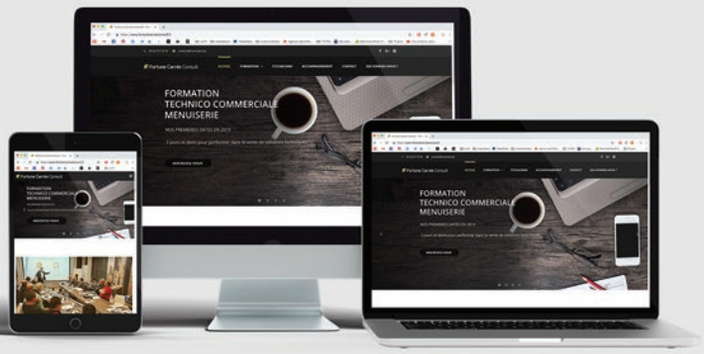
Module VI : TRAINING

- Réponse aux objections.
- Décoder les attitudes.
- Jeux de mise en situation négociation.

INSCRIPTION **SIMPLIFIÉE**

DIRECTEMENT SUR NOTRE

SITE INTERNET



www.fortunecarreeconsult.fr