

PLAN DE FORMATION LA VENTE EN FACE A FACE

Public visé : Toute personne ayant un contact commercial.

Objectifs : Permettre aux stagiaires d'être efficaces sur le plan commercial et de travailler avec des méthodes précises en tenant compte de tous les impératifs nécessaires aux commerciaux.

Moyens pédagogiques : Formation dirigée par un professionnel de la vente. Méthodes d'animation actives et pratiques. Elles s'appuient sur des apports théoriques et méthodologiques (exercices pratiques et mises en situation, jeux de rôles)

Méthodes d'évaluation des acquis : Après chaque session, une évaluation des acquis précédents sera envisagée, suivra une évaluation générale en fin de stage.

Contenu de la formation :

- LES PRE REQUIS.
 - Bien se connaître.
 - Connaître ses produits.
 - La tenue.
- L'ACCEUIL
 - Image de l'entreprise
 - Règles des grands principes de l'accueil
 - Utilisation de ses atouts personnels (langage verbal)
 - Adopter une attitude constructive
 - Etablir une relation personnalisée adaptée au service attendu
- INFORMER, RENSEIGNER REpondre AUX DEMANDES
 - En optimisant ses capacités d'écoute et de communication
- LA VENTE
 - Analyser les motivations de vos clients
 - Découvrir leurs besoins
 - La proposition et l'argumentation.
 - La conclusion.
- SAVOIR VENDRE DES PRODUITS COMPLEMENTAIRES.
 - Les bons produits et les bons outils pour fidéliser le client.
 - Des vendeurs au service des clients.
 - Comment faire une offre complète ?
 - Un meilleur chiffre, plus de volume....
- FIDELISER LA CLIENTELE
- PRENDRE CONGES