



PLAN DE FORMATION : LA VENTE DROIT AU BUT

Public visé : Toute personne ayant des contacts avec de la clientèle.

Objectifs : Donner aux stagiaires la possibilité d'acquérir une méthode de vente basée sur l'envie, la responsabilité et l'implication du vendeur.
C'est même plus qu'une méthode de vente, c'est une attitude...

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)

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 :

- INTRODUCTION.
 - La vente est le plus vieux métier du monde.
 - Le vendeur devient-il petit vendeur ?
 - Et pourtant, qu'est-ce que la vente ?
 - Pour vendre soyons confiant.
- VENDRE, C'EST COMMUNIQUER.
 - Position de vie.
 - La valorisation.
 - Comment communique-t-on ?
- COMMUNIQUER C'EST SEDUIRE.
 - Le clair parlant.
 - Exemples.
 - Le clair entendant.
- LE DROIT AU BUT.
 - Les objectifs du droit au but.
 - Etre avec ses clients comme avec ses amis.
- LES 8 ETAPES DE LA VENTE DROIT AU BUT.
 - La préparation.
 - Le début de l'entretien.
 - Le cahier des charges.
 - Prendre acte de ce cahier des charges et « obtenir le trésor ».
 - La découverte technique.
 - Argumentation produit, délai, quantité.
 - Reformulation - Conclusion
- TECHNIQUES DE TELEPHONE.
 - Application de la méthode sur le téléphone.
- LES POINTS D'ANCRAGE et le QPSV.