VENDRE

Simulation d'entretiens commerciaux : CONCLURE VOS VENTES

PROGRAMME

Comprendre
- La posture du vendeur
- Le processus d'achat
- Les besoins et motivations de l'acheteur
- Les phases d'une vente et la façon de s'y préparer

Apprendre
- Des savoir-faire à travers des techniques de ventes
- Des savoir-être en adaptant son discours en fonction des diverses attentes de ses clients

Se préparer aux objections

Piloter son entretien commercial
- Entrer dans un processus de négociation
- S'entrainer à conclure une vente

Méthodologie pratique et ludique
- qui consiste à expérimenter alternativement la posture du vendeur et de l'acheteur en endossant les 2 rôles à travers la mise en scène d'un entretien commercial

Outils
- SIMAC, CAP et SONCASE

A l'issue de la formation
- le stagiaire se sera entrainé à vendre.
- Il saura appréhender, structurer et maitriser ses entretiens commerciaux.

Public
- Créateurs/repreneurs d'entreprise (Création < 3 ans)
- Commerciaux

Objectifs
- Conclure ses ventes pour atteindre ses objectifs commerciaux
- Réussir ses ventes par la maitrise de l'entretien commercial

Durée
- 2 demi-journées

Modalités d'évaluation
- Évaluation de la formation par les participants
- Attestation de formation

Référent handicap
- Christophe Brimmel
- entreprendre.handicap@bge-parif.com

Lieu de formation : BGE PaRIF - 36 allée Vivaldi - 75012 Paris. Contact : *formation@bge-parif.com*