

LES TECHNIQUES DE VENTE - Perfectionnement

DUREE :

- ▶ 2 jours (14 heures)

DATES:

- ▶ Les 17 et 18 novembre 2009 ou 16 et 17 novembre 2010

OBJECTIFS :

- ▶ Adopter une méthode de travail efficace.
- ▶ Percevoir plus finement les comportements de ses clients pour s'y ajuster.
- ▶ Développer les réflexes efficaces en situation de conflits.

PUBLIC et PRE-REQUIS :

- ▶ Commerciaux sédentaires et itinérants.

LIEU :

- ▶ Locaux de la CCI JURA à Lons-le-Saunier

METHODES PEDAGOGIQUES :

- ▶ Apports théoriques et pédagogiques
- ▶ Jeux de rôles individuels

L'INTERVENANT :

- ▶ Denis TROSSAT, formateur spécialisé en communication et en commercial.

COUT :

- ▶ 260 € nets de toute taxes par jour et par participant.

CONTACT :

- ▶ CCIJ - Tél. 03 84 24 15 76
MONNIER Virginie

CONTENU

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

- La vente : le mix communication-confiance :
 - Missions du vendeur
 - Attentes du client

PREPARER UNE VISITE

- Eléments et objectifs

REALISER UN CONTACT POSITIF

- Technique et état d'esprit

FAVORISER L'EXPRESSION DU CLIENT

- Les différents types de question
- Analyse et reformulation des réponses

ADAPTER SES ARGUMENTS

- Structuration et langage pour convaincre

PRESENTER LE PRIX POSITIVEMENT

- Mots et attitudes

REFUTER L'OBIECTION

- Souplesse et techniques

CONCLURE ET VENDRE

- Techniques et rôle du vendeur

PRENDRE CONGE

- Préparation de la prochaine visite
- S.A.V.

Stage conçu et diffusé par :

La Chambre de Commerce et d'Industrie du Jura
Etablissement public
33, place de la Comédie
39000 LONS-LE-SAUNIER
Tél 03 84 24 15 76 - Fax 03 84 24 54 62
vmonnier@jura.cci.fr ou mcretin@jura.cci.fr