Vendre

https://www.estim-formation.com/formation-vendre

Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux de la vente.
- Vendre en conscience des mécanismes en jeu.
- Exceller dans les différentes étapes de la vente.
- Développer ses talents de vendeur.

Programme pédagogique

Fondamentaux de la vente

- Cycle de vente
- Modèle RPBDC
- Spirale de croissance
  - Confiance / Business / Satisfaction

Enjeux, missions et paradoxes du vendeur

- Enjeux du commercial
- Missions du vendeur
  - Paradoxes inhérents à la fonction
- Caractéristiques d'un « bon » vendeur

Exceller dans les étapes de la vente

- Qualification de compte
- Acheteur, prescripteur, décideur
- Prise de rendez-vous
- Entretien
- Proposition
- Négociation
- Conclusion (Closing)

Développer ses talents de vendeur

- Identifier son style de vente
  - Chasseur ou éleveur ?
- Reconnaître le style de son interlocuteur
- Gestion de l'objection
  - Ma fonction et moi

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Evalution des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.