

Vente réussie en 3 jours

 18 h

Public

Indépendants, professions libérales, responsables PME, commerciaux, toute personne soucieuse d'améliorer et de réussir son processus de vente

Prérequis

Avoir acquis des bases en techniques de vente

Objectifs

Au terme de cette formation, les participants auront acquis les compétences et les techniques nécessaires pour réussir dans le processus de vente, en mettant l'accent sur le pitch elevator, l'identification des besoins du client, la fixation d'objectifs et le closing.

Jour 1 : Pitch Elevator et approche client

- Introduction au pitch elevator et son importance pour capter l'attention des clients
- Création d'un pitch elevator convaincant et impactant
- Techniques pour adapter le pitch elevator en fonction du public cible
- Approche client efficace pour établir une première impression positive

Jour 2 : Identification des besoins du client et fixation d'objectifs

- Compréhension des besoins du client : écoute active et questionnement pertinent
- Techniques pour identifier les besoins latents et les problèmes spécifiques du client
- Utilisation des informations recueillies pour formuler une proposition de valeur personnalisée
- Fixation d'objectifs clairs et réalistes pour guider le processus de vente

Jour 3 : Closing et gestion des objections

- Techniques de closing efficaces pour conclure une vente avec succès
- Gestion des objections des clients et transformation en opportunités
- Négociation gagnant-gagnant : stratégies pour parvenir à un accord mutuellement bénéfique
- Conclusion de la vente et suivi des clients pour favoriser la fidélisation

Chaque journée de formation comprendra des présentations théoriques, des exercices pratiques, des mises en situation et des jeux de rôle pour permettre aux participants de mettre en pratique les concepts enseignés. Des retours d'expérience et des discussions interactives seront encouragés pour favoriser l'apprentissage collaboratif.

Ce programme de formation en vente en 3 jours se concentre sur les compétences essentielles pour réussir dans le processus de vente, en commençant par l'élaboration d'un pitch elevator percutant, en passant par l'identification précise des besoins du client, en fixant des objectifs clairs et en concluant la vente avec succès. Les participants repartiront avec une compréhension approfondie du processus de vente et des compétences pratiques pour maximiser leurs résultats en vente.

Informations pratiques

- › **Droit d'inscription**
- › **Certificat - Attestation**
Attestation de participation
- › **Aides sectorielles à la formation**
Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .