



VENDRE, ÇA S'APPREND !

Un parcours de formation entièrement digital !

Vous y trouverez des vidéos exposant les notions, des interviews d'experts, des activités pour vous tester, des ressources à télécharger et un quiz final pour évaluer vos connaissances à l'issue du programme de formation.

Un parcours e-learning à réaliser à votre rythme !

E-LEARNING

TOUS NIVEAUX

Ref. : EL037

Durée :
60 minutes

Tarif :
Salarié - Entreprise : 29 € HT

OBJECTIFS

Maîtriser les étapes du processus de vente
Adopter la posture de vendeur conseil
Mettre en œuvre les techniques d'écoute client

POUR QUI ?

Commerciaux
Key account manager
Managers Commerciaux

PROGRAMME

Introduction

Réveille le vendeur qui est en toi !

Profiling : quel commercial êtes-vous ?
Cours mobile : caractéristiques de chaque profil

Se mettre en condition de vente / A vos marques, prêt, vendez !

La préparation : une étape incontournable
La checklist du commercial

Prospecter efficacement.

Sans organisation, pas de prospection
Passez à l'action !

Tic Tac - les 20 premières secondes décisives

La prise de contact : le tremplin d'une vente
L'argumentaire client

A la découverte de son client

Détectez à qui vous avez à faire
Les caractéristiques de chaque couleur (DISC)
L'Art du questionnement
Entendre n'est pas comprendre : la reformulation
Interview : Vendre, c'est faire acheter
Les 5 motivations d'achat - SONCAS

Donner de la valeur à son discours commercial

L'argumentaire qui fait mouche (BAC)
Business game : trouvez l'argumentaire pertinent



Au-delà des obstacles

La mine d'or des objections
Vendre en terrain miné
Interview : Gérer ses émotions en terrain miné
Testez vos connaissances

Il est temps de conclure

Le bon moment pour conclure
Savez-vous conclure ?
C'est une histoire qui commence

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

vidéo
interview
activité

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

