

PARCOURS DE FORMATION

LA DÉMARCHE VENDEUR

OBJECTIFS ET FINALITÉS OPÉRATIONNELLES À L'ISSUE DE LA FORMATION

Objectifs et finalités opérationnelles :

- > Cette formation apportera aux participants les connaissances nécessaires pour maîtriser présentation personnelle et la connaissance de leur entreprise.
- > Ils pourront développer des techniques de découverte client et projet
- > Ils placeront le projet client au cœur de leur relation commerciale
- > Ils assureront leur engagement de suivi clients grâce à une méthode précise

Le stagiaire sera en capacité de :

- > Avoir les bons réflexes et les moyens pour adapter leur mode de communication suivant les styles sociaux de leurs clients,
- > Connaître des méthodologies et des outils pratiques pour organiser leur politique stock et augmenter leur chiffre d'affaires par une plus grosse rentrée de mandats qualifiés

ANTIBES

Immeuble le Cary
 1770 Route de Grasse
 06600 Antibes
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
 Porte de l'Arenas Entrée C
 06000 Nice
 Tél. : 04 93 74 57 57
 Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
 Technopôle de Château Gombert
 13013 Marseille
 Tél. : 04 91 14 32 79
 Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

207, rue du Cluzel
 37000 Tours
 Tél. : 0820 209 200
contact@essorconseil.com

PARIS

3, avenue de l'Opéra
 75001 Paris
 Tél. : 0820 209 200
contact@essorconseil.com

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Contenu :

AXE 1 / Le premier RDV

- > La découverte du projet client
- > La découverte du bien
- > Les techniques d'écoute questionnement et reformulation

AXE 2 / Préparation de l'estimation et stratégie commerciale

- > L'estimation
- > La stratégie commerciale

AXE 3 / Le deuxième RDV

- > La présentation
- > La vente des services
- > La vente du prix
- > Triomphez des objections

AXE 4 / Le suivi vendeur

- > Son intérêt
- > Sa programmation
- > Les enjeux
- > Les règles du suivi du mandat exclusif
- > Transformation d'un mandat simple en mandat exclusif

ANTIBES

Immeuble le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

207, rue du Cluzel
37000 Tours
Tél. : 0820 209 200
contact@essorconseil.com

PARIS

3, avenue de l'Opéra
75001 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact@essorconseil.com

DURÉE DE LA FORMATION

Durée Formation : 1 heure 30 minutes en e-Learning

LIEU DE FORMATION

Formation ouverte et/ou à distance (FOAD) : <http://elearning.essorconseil.com/>

VALIDATIONS DES FORMATIONS

Les épreuves du contrôle des compétences acquises à l'issue de la formation, mentionnées au décret n° 2016-173, du 18 février 2016, prouvent l'appropriation des acquis des dites formations.

Ces épreuves qui consistent en des questionnaires à choix multiples ou en des questions à réponses courtes, sont réputées réussies lorsque le nombre de bonnes réponses excède un seuil de 70%.

ORGANISME DE FORMATION

Essor Conseil RH & formation, 1770 Route de Grasse – Immeuble Le Cary – 06600 ANTIBES, est enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 93 06 0351 606, auprès du Préfet de la Région Provence Alpes Côte d'Azur.

ANTIBES

Immeuble Le Cary
1770 Route de Grasse
06600 Antibes
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

NICE

455, Promenade des Anglais
Porte de l'Arenas Entrée C
06000 Nice
Tél. : 04 93 74 57 57
Fax : 04 93 74 89 08
contact@essorconseil.com

MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes
Technopôle de Château Gombert
13013 Marseille
Tél. : 04 91 14 32 79
Fax : 04 91 90 82 82
contact@essorconseil.com

TOURS

207, rue du Cluzel
37000 Tours
Tél. : 0820 209 200
contact@essorconseil.com

PARIS

3, avenue de l'Opéra
75001 Paris
Tél. : 0820 209 200
contact@essorconseil.com