

— Découvrir son client, argumenter et conclure *Perfectionnement*

Objectifs

- S'entraîner à l'entretien de vente
- Développer et maîtriser ses techniques

Cette formation a pour but de s'entraîner à des techniques précédemment acquise au cours d'un module de base

Méthodes

- Exercices individuels
- Jeux de rôle
- Simulations vidéos
- Apports théoriques et échanges

Découvrir son client

✘ *Optimiser la découverte et utiliser efficacement les techniques associées*

- Rappels sur les techniques
- Utiliser efficacement le questionnement
- Retourner la question
- Reformuler vers le besoin

Argumenter

✘ *Développer une argumentation convaincante*

- L'ancrage d'argumentation
- Défendre son prix
- Négocier pour obtenir un accord

Conclure

✘ *Utiliser les objections pour conclure*

- Provoquer et traiter les objections « utiles »
- Les questions magiques
- Les techniques de conclusion



2 jours

