INSTITUT UNIVERS

Tel: 034 33 48 64 | Mob: 0561 790 453 | Email: institutunivers@hotmail.fr
Address: Rue Aissat Idir - Akbou 06001 - Bejaia |Site Web: institut-univers.com

La vente débutant

FALMD - Commerce

Durée: 05 jours

Coût: 18 000 DA

Avance: 6 000 DA

Tranches: En 02 tranches de 6 000 DA

Cible:

- Responsables commerciaux
- Techniciens de vente
- Attachés commerciaux
- Conseillers de vente

Pré-requis:

Avoir le niveau BAC ou expérience professionnelle.

Objectif:

- Maîtriser les clés pour réussir à gagner des ventes
- Préparer son RDV
- Réussir le premier contact pour laisser une bonne impression
- Questionner efficacement
- Savoir créer un argumentaire pour convaincre le client
- Savoir faire face aux objections et conclure positivement
- Clés et astuces pour fidéliser le client

Programme:

- Les éléments indispensable à maîtriser pour bien vendre
- Vendre c'est savoir communiquer : le lien entre la vente et la communication
- Clés pour avoir un comportement non-verbal efficace
- Compétences clés d'un bon vendeur : écoute active, empathie, créativité
- Préparer son RDV pour obtenir un rendez-vous commercial utile
- Les différentes étapes de la vente : de la préparation du RDV au closing

- Focus sur la phase de découverte des besoins du client : phase clé de la vente
- Comment présenter efficacement son produit selon le type d'interlocuteur ?
- Comment traiter les différents types d'objections ? (prix, critère produit...)
- Savoir s'adapter et proposer une offre adaptée aux besoins des clients
- Quelques techniques de vente
- Closing : conclure la vente au bon moment