

228

BIEN CONCLURE SES VENTES

PUBLIC

Commercial du secteur des arts de la table.

OBJECTIFS ET MOYENS

Savoir construire et maîtriser un argumentaire.
Apprendre à gérer les objections et conclure.

DURÉE ET CALENDRIER

3 jours :
16-17-18 novembre 2010

PRIX

1 100 € non soumis à TVA.

PROGRAMME

Connaître la structure argumentaire : lien entre reformulation et argumentation, analyses des caractéristiques produits, preuves, avantages et bénéfices clients,

Argumenter avec aisance et efficacité : la valorisation, de l'offre par l'optimisation du vocabulaire, le piège des expressions et attitudes,

Maîtriser la dimension psychologique de l'argumentation : résistance à la tentation de surenchère, utilisation du silence, réactivité face aux remarques,

Analyser les raisons des objections raisons objectives et prétextes, classement des objections en catégorie, traitement des objections du prix,

Gérer ses émotions et rester professionnel, attitudes et comportement, gestion du ressenti émotionnel,

Conclure : rester positif en toutes circonstances : repérage des signaux d'achat, incitations à l'acte d'achat, capacité à lever les freins à la décision, valorisation du client acheteur, techniques de conclusion et de fidélisation, acceptation et analyse de l'échec, mises en place d'actions de relance.

Tarif 2010/2011

STAGES ASSOCIES : 227 - 229 - 224

Daniel BOULLERAY ☎ 02 38 77 89 00 ✉ daniel.boulleray@loiret.cci.fr