

306

REUSSIR SES VENTES

PUBLIC

Salariés du secteur des arts de la table.
Vendeurs(es) en magasin.

OBJECTIFS ET MOYENS

Maîtriser la technique du questionnement
Savoir identifier les besoins et les motivations
du client. Construire un argumentaire.

DURÉE ET CALENDRIER

3 jours :
12-15-16 novembre 2010

PRIX

1 100 € non soumis à la TVA.

PROGRAMME

Analyse des besoins,

La découverte des besoins : sa place dans le
processus de vente

- Vendre : écouter plutôt que parler, la
stratégie gagnant gagnant,
- Les points d'appui de l'argumentation.

Objectifs de la découverte

- Mesurer le potentiel de vente,
construire son offre,
- Identifier les points d'appui et les
freins, repérer le climat psychologique.

Les outils de la découverte : différents types
de questions, hiérarchie et classement,

La formulation des questions : des questions
bien posées, attitudes réactives ou d'écoute

Stratégie du langage et être professionnel

La reformulation : vérifier l'écoute et la
compréhension, les techniques de
reformulation,

L'argumentaire de vente : caractéristiques et
construction, la méthode SONCAS,

La réponse aux objections : qu'est ce qu'une
objection, les objections types, possibles,

L'utilisation des arguments et des points
d'appui, les arguments clés, leurs
exploitation.

Tarif 2010/2011

STAGES ASSOCIES : 305 - 206

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