

Réussir l'entretien de vente

OBJECTIF

Communiquer efficacement et réussir l'entretien de vente
Augmenter la compétence du vendeur dans les domaines :

**Communication - Contact - Attention - Analyse
Offre - Contrôle - Conclusion**

METHODE

Quatre heures par semaine pendant huit semaines. Tâches pratiques appliquées au travail journalier. 8 à 12 participants maximum.

MOYENS

Analyse de compétence, présentations, instruction, outils de la communication directement utilisables dans la pratique, jeux de rôles, mise en situations, coaching.

Région:
Dates prévues:
Prix:



Michel PRETRE
Management & Pre-sales
Blumenweg 17
CH-8810 Horgen
Tel: +41 44 725 21 40
eMail: mpretre@pre-sales.ch
Internet: www.pre-sales.ch



Séminaire de vente : Communication - Contact - Attention - Analyse - Offre - Contrôle - Conclusion

Semaine + 0	
14:00	Faire connaissance Travail individuel Feedback Remède anti-stress Ancrage Respiration
16:00	Motivation
Pause	
16:15	La vente c'est... Le contact par un vendeur moyen Le contact: par "profi" Otto S'ouvrir... Travail en groupes Feedback Tâches: Script de contact
18:00	

Semaine + 1	
14:00	Feedback des tâches / Jeux de rôles Les bases de la communication humaine Perception et intégration de l'information Système de représentation Communiquer avec efficacité Conscience externe, valeurs
16:00	
Pause	
16:15	Travail individuel Feedback La confiance en soi Travail individuel Feedback La synchronisation et le rapport Travail en groupes Feedback
18:00	Tâches: Sync. et ancrage

Semaine + 2	
14:00	Feedback des tâches La forme du discours Inférences ou observations ? Travail individuel Le feedback Conduire
16:00	Révision: le contact
Pause	
16:15	L'Attention par un vendeur moyen L'Attention par "profi" Otto Reconnaître... Travail individuel Travail en groupe Feedback Les métaprogrammes Comment accrocher...
18:00	Tâche: Catalogue des objections...

Semaine + 3	
14:00	Feedback des tâches Métaphores L'Analyse du besoin par un vendeur moyen L'Analyse du besoin par "profi" Otto Clarifier les besoins Questionner...
16:00	Direction de la motivation
16:15	Métamodèle et pointeurs Confrontations bienveillantes Travail en groupe Feedback
18:00	Tâche: Préparer un model d'offre

Séminaire de vente : Communication - Contact - Attention - Analyse - Offre - Contrôle - Conclusion

Semaine + 4	
14:00	Feedback des tâches L'offre par un vendeur moyen L'offre par "profi" Otto Présentation des offres usuelles Travail de groupe: comment améliorer mes offres
16:00	Feedback
16:15	Argumenter pour l'offre Atouts / preuves / bénéfices Technique de vente Comme si... Trouver un accord conditionnel Travail en groupes Feedback Tâche: atouts / (preuves) / bénéfices
18:00	(formulaire)

Semaine + 5	
14:00	Feedback des tâches Traiter les objections Les objections muettes Les fausses barbes Les objections d'information Les objections de préjugés
16:00	Le recadrage
16:15	Travail en groupes Feedback Le Contrôle par "profi" Otto Démonstration / essais Niveaux de la pensées et résolutions des problèmes Détermination d'objectifs Tâches: objectifs
18:00	

Semaine + 6	
14:00	Feedback objectifs La Conclusion par un vendeur moyen La conclusion par "profi" Otto Persuader c'est changer la croyance Plus que jamais se synchroniser Le prix ?
16:00	Conditions commerciales
16:15	Ne pas donner: échanger Travail en groupe Feedback Tâche: ce que j'ai appris...
18:00	Tâches: Analyse potentialités vente

Semaine + 7	
14:00	Feedback des tâches Révision
16:00	
16:15	DNLA Discussion des résultats d'analyses
18:00	