

>> Training intensif de prospection et de vente

Cette formation intensive, qui conjugue les séminaires en groupe avec le travail à domicile, s'adresse aussi bien aux nouveaux ou futurs collaborateurs commerciaux qui désirent acquérir de solides notions pratiques de la vente, qu'à des vendeurs ou commerciaux plus expérimentés qui trouveront là des informations fraîches et une méthode rigoureuse de prospection. Dans ce domaine, la réussite repose sur des techniques qui ne laissent rien au hasard, et qui non seulement s'apprennent, mais peuvent devenir une source de fierté et de plaisir.

> **Public cible**

Toute personne désirant acquérir des connaissances commerciales pratiques de base en tant qu'indépendant, créateur d'entreprise ou responsable commercial.

> **Pré-requis pour suivre cette formation**

Auto-évaluation
Techniques de communication
Techniques de vente
Jeux de rôle
Exercices en groupe
Echanges d'expériences sur des situations critiques.
Evaluation des compétences

> **Méthode de travail**

Le cours Training intensif de prospection et de vente est basé sur un support théorique, la mise en pratique au moyen d'exercices et un encadrement personnalisé du formateur.

> **Contenu du cours *Training intensif de prospection et de vente***

A la fin de cette formation, le participant sera notamment capable de :

1. Prise de rendez-vous
Planifier rationnellement ses prises de rendez-vous
Conduire et maîtriser un entretien téléphonique avec succès
Traiter les objections et les questions en valorisant ses interlocuteurs
Obtenir un taux de rendez-vous supérieur à la moyenne
2. Entretiens de vente
Se présenter lui-même de manière brève et percutante
Se faire accepter et écouter par son interlocuteur
Structurer son entretien de vente afin de découvrir les besoins de son client
Traiter les objections et les questions en valorisant son interlocuteur
Savoir obtenir le oui à l'offre ou à la présentation de son produit/service
Concevoir et structurer une offre-type correspondant à son activité
Mettre clairement en évidence les avantages de son offre
Traiter les objections et les questions relatives à l'offre en valorisant son interlocuteur
Savoir obtenir le « oui » au contrat
Assurer un suivi rigoureux et ponctuel de l'exécution du contrat

> **Durée et Prix**

Durée: sur demande
Prix: sur demande