

Vendre plus et vendre mieux

Description de l'atelier de travail :

Amener l'équipe de vente à mieux cibler les besoins et désirs du client afin de mieux répondre à ces besoins et ainsi augmenter les ventes et fidéliser la clientèle.

Objectifs de la formation :

- Comprendre le processus décisionnel du client.
- Appliquer un processus de vente complet.
 - identification du besoin (désir du client)
 - négocier avec le client
 - conclure la vente
 - proposer des produits et services complémentaires
- Comprendre l'importance du CAB des produits (Caractéristiques / Avantages / Bénéfices).
- Faire vivre une expérience d'achat fantastique à vos clients.

Contenu :

- Qu'est-ce qu'une bonne expérience d'achat?
- Créer la relation.
- Qu'est-ce qu'une communication efficace? Les questions invitant la discussion.
- Différencier le besoin et le désir du client.
- Vendre à un client ou le faire acheter?
- L'art du questionnement et de la reformulation.
- Différencier l'objection de la condition.
- Contrer les objections.
- Les freins à l'achat.
- Les conditions et les différentes techniques pour clore la vente.
- Aider le client en lui proposant des produits complémentaires.

Mise en action :

- Cette formation de 4 heures et se déroule sous forme de présentation, d'échanges, de mise en situation et de jeux de rôles. Les participants auront à pratiquer et à démontrer leurs talents de vendeur et de conseiller.

Clientèle visée :

- Préposés à la vente dans les petites et grandes surfaces ou dans les boutiques spécialisées, responsables des ventes et techniciens.