

L'art de la vente pour maximiser les ventes

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. Les opportunités sont incroyables lorsqu'on sait que 60 % à 70 % des achats ne sont pas planifiés.

Objectifs

- Comprendre le processus décisionnel du client
- Appliquer un processus de vente complet
- Identifier les besoins
- 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
- Identifier le besoin 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 conditions et les différentes techniques pour clore la vente
- Aider le client en lui proposant des produits complémentaires

**15 % de rabais
pour deux inscriptions
simultanées**

**20 % de rabais
pour trois inscriptions
simultanées**

Avantages pour vous

- Une augmentation des ventes par client
- Une expérience d'achat plus intéressante pour le client
- Une équipe de vente plus impliquée dans le processus d'achat du client

Mise en action

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

1 jour	✓	0,5 jour	✓	Conférence	
--------	---	----------	---	------------	--

Clientèle cible

Préposés à la vente et toutes personnes qui ont à encadrer une équipe.