



L'art de la vente

Une bonne approche en vente-conseil permet de s'assurer que le client se procure tout ce qu'il a besoin chez vous et même plus. Mieux cibler les besoins et désirs du client afin de répondre à leurs désirs et ainsi augmenter les ventes et fidéliser la clientèle. Les opportunités sont incroyables lorsque l'on sait que 60 à 70 % des achats ne sont pas planifiés.

Objectifs

- Comprendre le processus décisionnel du client.
- Appliquer un processus complet de vente.
- Comprendre l'importance du CAP des produits (Caractéristiques / Avantages / Preuve).
- Faire vivre une expérience d'achat fantastique à vos clients.

À la fin du cours, les participants seront en mesure :

- D'établir des liens solides avec le client.
- D'utiliser des techniques de communication efficaces.
- D'augmenter leur niveau de confiance.

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.

Avantages pour vous suite à la formation :

- Remettre en question ses stratégies de vente.
- Expérimenter et partager avec les autres participants en toute sécurité.
- Prendre du recul et déterminer de nouveaux objectifs.

Mise en action

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

Clientèle cible :

Gestionnaires, entrepreneurs, chefs d'entreprise et toutes personnes qui désirent améliorer ses compétences de vente.

Durée : Format 2 x 3 h en ligne OU format 1 jour en présentiel