

TRAITER LES OBJECTIONS ET CONCLURE SES VENTES (CLOSING) : ENTRAÎNEMENT INTENSIF

VN98 2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Savoir présenter sa société • Présenter les avantages de l'offre commerciale de façon SMART • Parvenir à ce que le client s'engage, concrétiser et suivre la vente

Profil Stagiaire(s)

négociateurs et vendeurs amenés à négocier des affaires en face à face ou au téléphone

Profil Animateur(s)

cette formation Commerciale est assurée par un expert des techniques de vente et de l'argumentation



PROGRAMME

Argumenter avec efficacité

Savoir se présenter ainsi que sa société

Valoriser l'offre de sa société

Savoir décrypter la demande client

Développer un process de vente cohérent et rapide

Repérer les objections et leurs justifications en fonction des étapes de la démarche commerciale

S'ajuster à ses interlocuteurs avec finesse

Renforcer sa crédibilité par l'adaptation de son discours

Décrypter les besoins: les règles d'or de l'écoute active

Comprendre l'objection technologique, organisationnelle, financière, relationnelle, concurrentielle

Adopter argumentaire et contrargumentaire appropriés par type d'objections

Acquérir des réflexes permanents

Analyser sa pratique commerciale professionnelle et celle des autres

Focus sur l'objection prix

Instaurer une relation éthique

Renforcer l'impact de son argumentation

Identifier les motivations de son interlocuteur et son niveau de décision

Gérer les côtés irrationnels de l'offre

S'affirmer commercialement

Présenter des arguments quantitatifs et qualitatifs

Argumenter de façon ciblée et n'utiliser que ce qui est nécessaire

Utiliser les leviers de l'influence pour conclure

Valoriser son offre par le talent oratoire

Les techniques oratoires qui font la différence

Un script commercial cohérent

Optimiser sa communication pour gagner de l'impact : voix, élocution, gestuelle efficace

Entraînement sur le closing

Collecter les signaux d'adhésion

Repérer les facteurs d'achat

Récapituler les avantages et inconvénients

Valider l'offre adaptée et négociée

Obtenir des engagements concrets

Choisir le bon moment

Engager le client vers l'achat

Conclure

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

25 - 26 nov. 2021 : Paris / A
Distance

21 - 22 mars 2022 : Paris

16 - 17 juin 2022 : Paris

12 - 13 sept. 2022 : Paris

3 - 4 nov. 2022 : Paris

TRAITER LES OBJECTIONS ET CONCLURE SES VENTES (CLOSING) : ENTRAÎNEMENT INTENSIF

VN98

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Compléter la formation avec les modules e-learning offerts :

- comprendre et maîtriser l'art d'argumenter et de répondre aux objections
- savoir conclure ses ventes avec succès
- maîtriser l'art de l'écoute active

Méthode pédagogique

Chaque stagiaire élabore un répertoire personnalisé de réponses aux objections les plus courantes

Mise en action par des situations filmées et débriefées pour mieux s'approprier les méthodes qui font la différence

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Sales for Non-Sales People
- Réussir dans sa Fonction Commerciale

Cette formation fait partie de :

- Profession : Commercial (parcours pro certifiant*)