

# MAÎTRISEZ LES ÉTAPES D'UNE VENTE RÉUSSIE - DIGITAL COACHÉ



AAB024C

6h dont 2h de coaching 990,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Conduire les différentes étapes d'un entretien de vente avec brio

### Profil Stagiaire(s)

Vendeur BtoB, vendeur BtoC, négociateur commercial.

### Profil Animateur(s)

Spécialiste confirmé des techniques de négociation commerciale.

### Concepteur des modules

Expert de la thématique et du coaching à distance.



## MODULES

### Découvrir les attentes du client et bâtir une bonne synthèse

Découvrir ce que souhaite réellement votre client, cela vous paraît difficile ? Il existe cependant des méthodes efficaces pour déterminer sa problématique, diagnostiquer ses besoins et identifier ses motivations. Découvrez ces méthodes et déterminez quand et comment les mettre en œuvre.

### Présenter efficacement son offre et bien l'argumenter

Une fois les besoins du client définis, vous pouvez vous lancer dans la présentation de votre offre commerciale et dans votre argumentaire de vente. Préparez-vous efficacement à ces deux phases cruciales du cycle de vente !

### Comprendre et maîtriser l'art de répondre aux objections

« Oui mais ce produit me paraît un peu trop cher pour ce que c'est ! » Lors d'une vente, les clients vont émettre des objections à l'offre que vous proposez. Apprenez à distinguer les différents types d'objections puis à maîtriser une méthode pour pouvoir mieux y répondre.

### Conclure ses ventes avec succès

Les objections essentielles du client ayant été levées, il est temps de conclure la vente. Ne ratez pas cette dernière étape du cycle de vente : sa réussite est essentielle à vos performances commerciales et à l'atteinte de vos objectifs !

### Savoir utiliser les socio-styles dans la négociation commerciale avec les clients

Facilitez vos négociations commerciales grâce aux enseignements des socio-styles ! Découvrez comment obtenir des réponses utiles en formulant efficacement vos questions, réduire la tension potentielle d'une négociation, accompagner vos prospects vers une décision favorable pour clore l'entretien.

## Contactez-nous

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

# MAÎTRISEZ LES ÉTAPES D'UNE VENTE RÉUSSIE - DIGITAL COACHÉ



AAB024C

6h dont 2h de coaching 990,00 €<sup>HT</sup>

## Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ». Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est coaché par un expert Demos qui, au travers de séances de coaching téléphoniques de 30 mn, l'aide à transposer les acquis de la formation dans son cadre professionnel et personnel.

Ces séances sont planifiées lors de la prise d'inscription et sont confirmées par mail 48h avant.

La synthèse des séances est accessible uniquement via l'accès sécurisé de l'apprenant.

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

## Méthode pédagogique

En combinant eLearning et coaching personnalisé, ce programme vous permettra de réussir les différentes étapes du cycle de vente.