

## ***Vendre en période difficile***

---

### **DUREE**

2 jours de formation en  
salle  
1 jour de coaching en  
boutique

### **LIEU DE LA FORMATION**

en INTRA –  
dans vos locaux

### **PUBLIC CONCERNE**

Toute personne amenée à  
interagir dans le domaine  
de la vente

### **PRE-REQUIS**

Aucune connaissance  
particulière

### **PARTICIPANTS**

15 maximum

### **COMPETENCES DU FORMATEUR**

Formateur en Telecom et  
RH

### **OBJECTIFS**

- Trouver les moyens de rebooster les ventes
- Mobiliser efficacement son attention sur la recherche des opportunités commerciales.
- Comprendre les ressorts de la vente en temps de crise pour adapter son action.
- Maîtriser les basiques de la vente concurrentielle.
- Optimiser sa pratique commerciale.

### **METHODES PEDAGOGIQUES**

Nos programmes s'appuient sur une présentation méthodologique illustrée par des cas pratiques issus de l'expérience professionnelle des intervenants ainsi que des études de cas tirés de l'actualité économique.

- Théorie : exposé
- Pratique : exercices pratiques avec mise en scène de scénarios
- Support de cours

### **PROGRAMME :**

#### **1. Reprendre les fondamentaux du processus de vente**

- Le manque de la préparation commerciale
- L'absence de technique de vente
- L'inefficacité de l'argumentaire de vente
- La problématique de closing
- Le manque d'attractivité de l'offre commerciale
- La mauvaise gestion de la relation client

#### **2. Revoir sa méthode de vente**

- Processus de vente et des performances
- Les plans d'actions commerciales (saisons, produits...)

#### **3. Les pistes d'actions quand tout va mal**

- Construire un plan d'actions commerciales prioritaires
- Revisiter et adapter ses présentations commerciales
- Appeler vos meilleurs clients et analyser le feedback
- Augmenter le temps de productivité de vente
- Analyser les causes des ventes ratées et corriger sans délai