

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