



A noter :

*Utilisation d'une méthode efficace et innovante, respectueuse du client et créatrice de motivation pour les commerciaux.*

**Durée :** 1 jour – 7h

**Tarif :** 310 € HT/pers

**Formation en présentiel – 3 à 8 personnes**

Réf : GEVT32

## Éléments du Programme

### Développer une relation gagnant/gagnant et durable avec son client

- . Faire immédiatement bonne impression
- . Savoir apparaître comme un professionnel qui sort du lot
- . Savoir créer un climat convivial
- . Amorcer l'écoute sans paraître inquisiteur.
- . Observer et enregistrer les éléments clé qui permettent de mieux rebondir
- . Adapter son argumentaire à la situation
- . Mettre en avant de vrais facteurs de différenciation
- . Anticiper les difficultés possibles
- . Gérer intelligemment les objections. Défendre efficacement ses prix
- . Conclure ses entretiens de manière naturelle
- . Engager le prospect ou le client sur la suite des évènements
- . Savoir Conclure.

### Objectifs

Maîtriser les fondamentaux de la vente et de la démarche commerciale dans son ensemble. Augmenter ses performances commerciales grâce à des outils adaptés.

### Public

Futurs commerciaux ou vendeurs débutants  
Commerciaux souhaitant orienter différemment leurs techniques de vente  
Techniciens ou ingénieurs amenés à avoir des fonctions commerciales  
Toute personne souhaitant acquérir et/ou développer les bons réflexes pour devenir pour efficace et plus performant dans le domaine de la vente.

### Formateur

Le formateur possède plus de 25 années d'expérience en formation de commerciaux et cohésion d'équipes commerciales

### Prérequis

Pas de prérequis spécifiques

### Nos sessions 2021

8 mars 2021

12 octobre 2021

Annecy-le-Vieux ou Thyez

### Horaires

8h30 – 12h00, 13h00 – 16h30

### Contact

**Joëlle BLANC**

04 50 64 12 09

jblanc@poleformation74.com

## Méthodes pédagogiques

**Moyens pédagogiques :** Remise de nombreux supports (trame de PAC, guide méthodologique « vendre par la confiance »)

**Méthode pédagogique :** Jeux de rôles et mises en situation

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, accompagnement par le référent handicap AFPI

**Evaluation – Validation :** Evaluations lors des exercices d'application

Attestation de fin de formation, questionnaire de satisfaction