

MANAGEMENT DE LA VENTE

Présentation

Vous souhaitez être autonome dans la prise en charge de vos clients.

La formation Istiadis vous propose de revoir les techniques de vente (de la prise de contact à la conclusion de la relation client).

Objectifs

Connaître les techniques pour accueillir avec professionnalisme le client (selon des critères définis), appliquer un argumentaire de vente, connaître les techniques pour répondre aux objections et pour faire face à des clients mécontents, pouvoir présenter à un client les outils de fidélisation en place dans la structure



Contenu

L'argumentaire de vente

- Le CAP, l'argumentaire de vente structuré
- Appliquer un argumentaire de vente en situation réelle

Traitement des objections :

- Accepter,
- Comprendre l'objection
- Et argumenter

Mécanismes de fidélisation

- Identifier les outils de fidélisation adaptés à votre activité
- Utiliser ces outils dans votre activité quotidienne
- Inciter les clients à poster des avis positifs (google, Facebook)

Modalités et organisation

Après un rappel des notions de base, application sur des cas d'école, puis application en situation réelle, auto-analyse et debriefing.

2 jours en intra

INFORMATIONS PRATIQUES

Public : Vendeur débutant ou ayant besoin de compléter ses connaissances

Durée (heures) : 14 heures (2 jours)

Modalités : Formation présentielle en Intra -

Possibilité de formation individualisée ou en inter à distance : nous contacter

Tarif intra : 2200 euros HT

[Pour obtenir la fiche programme détaillée Nous contacter](#)

Une formation qui tient ses promesses

100%
Satisfaits : 100%

100%
Présents : 100%