

Mieux vendre ses produits et services (Formation présentielle)

7.00 h / 1.00 jour(s)

630.00 € TTC en Inter
(Intra et groupe sur demande)

Objectif(s)

- Établir une prise de contact de manière efficace
- Diriger son entretien de vente de façon méthodique pour accrocher, convaincre et conclure sa vente
- Adapter son argumentation pour vendre plus



Programme

- La prise de contact
 - La communication verbale et non verbale : quelle importance ?
 - Gagner la confiance du client grâce à la méthode des 4x20
- Découverte et argumentation
 - Bien préparer la phase de découverte du client
 - Développer l'écoute, le questionnement et la reformulation
 - Faire preuve d'empathie dans un processus de vente
 - Décrypter les comportements d'achat avec la méthode DISC
 - Les méthodes CAP et SONCAS
 - De la réponse aux objections à la conclusion de l'acte d'achat
- Astuces pour vendre plus
 - Rebondir grâce à la phase d'écoute active
 - Mettre en valeur ses produits
 - Fidélisation et réseaux sociaux



Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solutions se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



Moyens pédagogiques et techniques

- Mise à disposition en ligne de documents supports de formation
- Quiz



Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mise en pratique

Profil Apprenant(s)

- Tout public

Pré-requis

- Aucun

Demande d'informations

02 30 96 68 40
formation@key-form.fr

Accessibilité

Conforme - Organisme ERP5
Référént handicap : Etienne RUPIN
Sous un préavis de 30 jours pour s'assurer des conditions d'accueil adaptées. Contact : formation@key-form.fr - Tel 02 30 96 68 40
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un accompagnement individuel par notre référent handicap dédié.

Dates et délais d'accès

La durée estimée entre la demande et l'entrée en formation varie selon les modalités de financement : temps de traitement du dossier des prises en charge, délai de rétractation pour les particuliers.
Délai d'accès : 2 semaines

Lieu de formation

Inter :
KEY FORM & Solutions
7 rue de Vezin
35000 Rennes
Intra :
France métropolitaine

Indicateurs de qualité

Taux de satisfaction : 9.8/10



KEY FORM
& SOLUTIONS