

ECA Form'Action

Partenariat gagnant

VENDRE PLUS EFFICACEMENT CONVAINCRE PLUTOT QUE MANIPULER

PREAMBULE

Une révolution en marche ?

En l'espace de 2 ou 3 ans, un nombre croissant de commerciaux et vendeurs, de responsables d'équipes de vente et de chefs d'entreprise constatent que les "bonnes vieilles méthodes commerciales" ne marchent plus vraiment, plus de 75 % des clients estiment que les comportements actuels des commerciaux et vendeurs les font fuir...

PROGRAMME

Sur 2 à 3 jours (selon contexte) **Prix sur 3 jours 495 € Net par personne (Mini 4 -Maxi 10)**

Le programme revisite en profondeur les fondamentaux de la vente. Il s'agit d'oublier les techniques traditionnelles de vente pour apprendre à créer un véritable climat de confiance.

OBJECTIF

Vendre plus efficacement grâce à des attitudes plus respectueuses du client.

Comprendre et lister les nouvelles attentes des clients vis à vis des vendeurs et des commerciaux.

Développer une plus grande capacité d'écoute et d'observation afin de découvrir les véritables besoins

Réaliser des ventes additionnelles en toute simplicité et sans pression.

Relancer avec le bon scénario pour ne pas importuner.

Assurer un vrai suivi du client pour améliorer sa fidélisation.

Appliquer quelques techniques d'organisation personnelle pour mieux gérer son temps et pour renforcer sa propre efficacité commerciale.

Prérequis : être déjà dans une situation d'activité de vente – être motivé à changer ses pratiques pour mieux vendre.

Reconnaissance des acquis – évaluation en situation d'exercice – attestation de capacités et de formation.

Les Athlètes que nous formons, c'est l'Avenir des Entreprises
et de l'Économie de **DEMAIN** sur le Chalonnais !

POUR ELLES, POUR EUX, POUR VOUS, DEVENONS PARTENAIRES...