

Culture ventes- Niveau 2

maîtriser les situations complexes



Objectifs/Enjeux

Ancrer le recours à des techniques de ventes élaborées

Augmenter l'efficacité commerciale des stagiaires par la pratique approfondie d'outils déjà connus ainsi que la prise en main de nouveaux outils de technique de ventes ou de psychologie appliquée.



Public concerné

Négociateurs

Pré requis

Culture vente- Niveau 1



Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPT/Supports média Bilm®

Post-it / Paper board

Alternance de séquences techniques / d'ateliers participatifs et de simulations (sur des exemples pratiques)

Contenu de la formation

MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Introduction / présentation**
- **Evaluation des acquis / adaptation du niveau de contenu**
- **Identifier notre valeur ajoutée.**
 - Outil : triangle de compensation
- **Les outils qui sont à notre disposition pour établir une stratégie commerciale / l'établissement du plan d'action**
- **Restitution des plans d'action**
- **Les 7 situations de ventes les plus souvent rencontrées.**

APRES-MIDI

- **5 nouvelles techniques pour renforcer notre pratique**
- **Le challenge des 7 situations (simulations)**
- **Synthèse**
- **Remise des prix du challenge et P.A.C.T.E. (Plan d'Action à Court Terme)**
- ✓ **Test de validation**