

LA VENTE FACE À FACE EN PROSPECTION

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES.

Acquérir un principe pratique et efficace donnant la maîtrise dans l'entretien commercial.

Etre structuré dans son face à face, et mieux résister aux attitudes indifférentes des prospects.

A l'issue de cette formation, le participant est en mesure de :

Mettre en place une démarche de prospection débanalisée.

Etre plus en confiance dans son action quotidienne.

Mieux préparer chacune de ses prospections.

DECOUVERTE DU LANGAGE DES COULEURS.

Prospecter "le dur" :

Equilibre du portefeuille client.

Préparer ses prises de contact.

Le fichier.

La qualification.

L'offre débanalisée.

Réussir son introduction :

Règle des 4 X 20.

Etre "pro".

Proposer le plan sommaire.

Passer dans la découverte :

Savoir poser les bonnes questions.

Verrouiller les bonnes réponses.

Traiter toute attitude négative.

Pratiquer le silence actif.

Proposer une preuve.

Tenter l'hypothèse d'échange.

Tenter la conclusion :

Quand, pourquoi, comment.

S'imposer dans l'entretien :



PUBLIC :

ATC et Commerciaux itinérants.

Cette formation concerne toute personne ayant à prospecter avec pour objectif la vente d'un produit (ou service) à une clientèle fidélisable.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Alternance théorie et mises en situation pratiques.