

# MIEUX VENDRE: "LE HALL D'EXPOSITION"

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Améliorer l'impact et la capacité de séduction des vendeurs en salle et hôtesse de hall d'exposition.

Communiquer avec plus d'aisance et efficacité en toute situation, face à tout prospect pour mieux vendre.

A la fin de cette formation, le participant est en mesure de :  
Mettre en œuvre une démarche commerciale "clair parlante" en toute situation commerciale.

Argumenter et vendre avec plus de confort et plus de facilité, même face au client difficile.



## LE HALL D'EXPOSITION :

Pourquoi cet espace ?  
Comment fonctionne t-il ?  
Qu'attendent les clients ?

## LES PRINCIPES DE VENDE.

Communiquer plus efficace.  
Les barrières à la bonne communication.  
L'attitude mentale positive.

## LA DÉMARCHE VENDE SÉDUCTION.

La préparation mentale.  
La séduction par le premier contact.  
Les attitudes du premier contact.  
Le langage qui aide à vendre.  
Les mots interdits.

## CRÉER LE BON CLIMAT PAR LA DÉCOUVERTE.

L'écoute - Questionner pour diriger.  
La force des questions.  
Les techniques pour faire parler le client.

## ARGUMENTER EFFICACEMENT.

Un argument c'est quoi ?  
Caractéristiques ou avantages  
Quels sont les bons arguments ?  
Comment utiliser son argumentaire ?  
Comment diriger et orienter les clients ?  
Comment proposer des solutions de remplacement ?  
Etre convaincant et offensif sans être agressif.

## LES SITUATIONS PARTICULIÈRES DU HALL D'EXPOSITION.

Comment agir face aux bavards ?  
Comment faire face aux mécontents ?  
Utiliser ses présentoirs.  
Faire lire la documentation fournisseur.  
Donner la liberté de choix.

## CONCLURE GAGNANT.

Comment conclure.  
Les différentes techniques de conclusion.  
La technique du pommier.  
Développer son offensivité commerciale.  
Les étapes des conclusions.

## PUBLIC :

Personnel Commercial sédentaire.  
Les participants doivent disposer d'une première expérience de l'accueil vente, même ponctuelle et partielle.

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Alternance théorie  
et mises en situation pratiques.