

100 minutes de formation vidéo

90 questions et réponses commentées pour valider vos connaissances

Réussir vos ventes

Vos objectifs :

- Connaître la méthode de vente PERAC
- Savoir découvrir les besoins des clients, bâtir des argumentaires de vente et les utiliser judicieusement
- Apprendre à convaincre les clients et à concrétiser vos ventes

Public visé :

- Chef d'entreprise ou chef de service
- Salarié souhaitant renforcer ses connaissances en commercial
- Conseil en développement commercial

Pré-requis :

- Vouloir approfondir ses compétences en commercial.

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable
Nathalie Genvrin	responsable grands comptes
Henri Kowalski	consultant en organisation et en développement d'entreprise

Le contenu de la formation

Introduction

Tout entretien avec un tiers est un entretien commercial qui doit être mené à bien suivant une méthode de vente rigoureuse.

Les étapes de la réussite de vos ventes :

1. Comprendre la méthode de vente PERAC
2. Préparer vos entretiens de vente
3. Ecouter vos interlocuteurs
4. Reformuler ce que vous avez compris
5. Argumenter vos dires et votre prix
6. Concrétiser vos entretiens
7. Susciter l'envie d'acheter
8. Vendre des articles complémentaires
9. Vendre des prestations complémentaires
10. Attirer les prospects
11. Vendre à un prospect qui exprime un besoin
12. Vendre à un prospect sans besoin exprimé

Conclusion

On ne naît pas commercial, on le devient.