



Formation « Techniques de vente niveau 2 »

Définition de l'action : Vous pratiquez la vente avec réussite depuis longtemps, vous maîtrisez bien les techniques de questionnement, d'argumentation, de réponse aux objections, de conclusion... mais vous voyez bien que cela ne suffit pas pour gagner encore plus d'affaires ! Les meilleurs commerciaux savent adapter leurs méthodes, selon qu'ils sont face à un client fidèle ou à un prospect au besoin encore flou.

Objectifs :

- Repérer le niveau de maturité du besoin client/prospect.
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation client.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

Profil :

Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial, faisant de la vente en face-à-face, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

Pré requis : Il est conseillé d'avoir une bonne pratique des techniques de vente ou de suivre le module de préparation "Techniques de vente - Niveau 1"

Moyens pédagogiques et modalités d'évaluation :

- Support PPT /Apports théoriques et méthodologiques
- Mises en situations pratiques à partir d'études de cas
- Travaux réalisés en animation de groupe

Durée : 2 jours (14 heures)

Groupe : 10 personnes maximum

Accessibilité : Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

Dates et lieux : A définir

Formatrice : Elodie TAMBORINI

Contact : elodie@gtformations.com

Tarif : Consulter notre site internet www.gtformations.com

Document révisé le 20 septembre