



Meras-Network est certifié ICPF & PSI (qualification figurant sur la liste CNEFOP) et enregistré au Datadock.



Programme « Savoir vendre avec méthode »

Intégration des techniques de vente appliquées à son activité professionnelle

2 jours – 14 heures

Inter et Pack Intra – 8 participants maximum

POUR QUI ?

Vendeurs, technico commerciaux souhaitant développer et accroître leurs techniques de vente

PRE REQUIS : aucun

NOS +

Alternance d'apports théoriques et exercices pratiques. Mise en situation, jeux de rôles. Entraînements intensifs

> OBJECTIF

- Maîtriser les mécanismes de la vente au travers des 5 phases de négociation vente d'un produit
- Etre capable de construire un plan argumenté

> PROGRAMME

Développement de la vente qualité avec la méthode progressive « **AIDER** »

- 1- Maîtriser la phase ACCROCHE par l'accueil, la présentation et la prise en charge personnalisée du client
2. Découvrir le client au travers de la phase IDENTIFICATION par la prise en compte de la personne et de sa demande
3. Mettre en oeuvre la dynamique DEMONSTRATION produit par une présentation argumentée
4. Communiquer les conditions de l'offre dans le cadre de la phase ECONOMIE du plan de vente et être capable de répondre aux objections
5. Accompagner la décision d'achat du client sur le mode RESOLUTION en prenant appui sur les questions d'achat, les objections et l'ensemble des préoccupations du client utilisateur

Développement d'un argumentaire opérationnel centré sur l'offre proposée et intégrant les « **savoirs produit** »

■ Utiliser la méthode CAB et CAP au travers des axes suivants :

- Prestation
- Produit
- Compétences et expertises
- Offre spécifique

■ Préparer et adapter l'argumentaire à la situation rencontrée

- Introduction de l'entretien de vente
- Choix et constitution des preuves et des exemples
- Formalisation des apports techniques

> **VALIDATION DE LA FORMATION** : Remise d'une attestation de formation

> **MATERIEL PEDAGOGIQUE** : alternance de théorie & de mise en pratique (*jeux de rôle, vidéo-projection*)

> **ANIMATEURS** : Experts en vente (*B to B, B to C, retail...*)

SAS MERAS-NETWORK | 75 avenue Parmentier – 75011 PARIS –

Siret : 510 376 932 00016 - N° TVA Intercommunautaire FR 6751037693200016 – APE : 8559A –
Organisme enregistré sous le N° 11 75 44001 75
Capital Social 8000 €