

Techniques et efficacité de vente

RÉF | 5989

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

- Comprendre le rôle de l'entretien commercial dans le cycle de vente d'améliorer sa communication verbale et non verbale
- Elaborer un argumentaire de vente; se différencier de la concurrence
- Renforcer l'orientation et l'approche client
- Maîtriser les techniques de vente
- Savoir s'adapter à ses différents interlocuteurs

Programme

Prise de contact, la découverte des besoins et les techniques d'argumentation : Comment faire bonne impression (20 sec); Le langage verbal et non-verbal les 4x 20
Les différents types de questionnement I; Le diagnostic (écoute positive), la reformulation; L'argumentaire Cap I; Le langage positif; Convaincre en moins de 2 minutes
Comment traiter les objections?; Les signaux d'achat, les différentes techniques de conclusion et la prise de congé : Les différents types d'objections; La philosophie "win-win"; La technique du sandwich; Savoir conclure; Les différents profils clients; Les 5 "Qui"; Les 20 dernières secondes; SAV. Jeux de rôles + débriefing; Mise en commun d'expériences personnelles; Exercices individuels + exercices en groupe.

Certification(s) visée(s)

Éventuellement attestation de participation de l'organisme

Type de formation [Alternance PME](#)

ORGANISATION

Durée 8 heures

Horaire en journée
Consultez [les dates](#) en ligne

Coût 165€

CONDITION D'ADMISSION

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler Inscrivez-vous en ligne sur [le site de l'organisme](#)

Pour s'informer uniquement Vous avez plusieurs possibilités, soit :

- Plus d'infos : contactez le
- Service FC : 02 370 85 12
- Mail : info@efp.be

Organisme **efp - Formation continue**
Rue de Stalle 292b
1180 Uccle
Tél: efp 0800 85 210
<http://www.efp-bxl.be>