



Maîtriser les Fondamentaux de l'Entretien de Vente

Les "7C"

CIBLER : préparer son rendez-vous pour une Visite Utile

- Potentiel/ Historique/ Informations clefs
- Anticiper les points de difficultés et les objections
- Préparer ses arguments
- Définir l'objectif de sa visite

CONTACTER : comment réussir sa prise de contact

- Travailler la Dynamique de la Présentation
- Cadrer l'objectif de sa visite

CONNAITRE : découvrir les attentes de son interlocuteur

- Les règles de l'écoute active
- Les questions clefs à poser à 1 client à partir d'un fil conducteur
- Déceler la motivation cachée de son interlocuteur

CONSEILLER : cibler le bon produit par rapport aux attentes identifiées

- Appliquer la méthode CAP : Caractéristiques/ Avantages/ Preuves

CONVAINCRE

- Transformer un Avantage produit en Bénéfice Client
- Maîtriser les points forts de son offre
- Traiter les objections en intégrant :
 - Les bons réflexes
 - Les techniques de réfutation Niveau I
 - Des réponses types

CONCLURE :

- Repérer les signes annonciateurs de la conclusion
- Poser les questions d'engagement
- Amener le client à s'engager
- Annoncer son prix

CONSOLIDER : fidéliser son client

- Que faire à la fin de la visite ?
- Que faire après la Visite ?



Durée : 2 jours

Prérequis recommandé :

Communiquer avec persuasion au service du client

Découvrez tous nos modules en Développement commercial

Maîtriser les fondamentaux de l'entretien de vente

Prospecter utile

Communiquer avec persuasion au service du client

Négocier face à un acheteur

Nos spécialisations

Communication

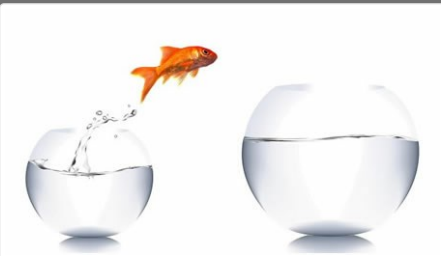
Management

Développement commercial

Accompagnement des collaborateurs

Cohésion d'équipe

Accompagnement du dirigeant



ADF Performance

Sandrine DAVID
sandrine.david@adfperformance.fr
07 86 14 70 19

11 chemin du pont de l'Eau Bourde
33610 CESTAS



Quand tu veux construire un bateau, ne commence pas par rassembler du bois, couper des planches et distribuer du travail, mais réveille au sein des Hommes le désir de la mer grande et belle. (St-Exupéry)