



Public concerné :
Commerciaux et
technico-
commerciaux

Pré-requis:
Avoir une
expérience
préalable de la
vente

**Nombre de
participants :**
8 à 10

AGIR Conclusion

Objectif général

Comprendre les fondamentaux de la conclusion d'un entretien de vente et développer son aptitude à faire accélérer la prise de décision.

Contenu du stage

- Les outils du dialogue avec le client
- L'écoute active
- Les fondements de la prise de décision
- Les comportements et attitudes conduisant à la vente
- La négociation raisonnée
- La négociation contributive
- Les techniques spécifiques pour lever l'indécision
- Les techniques de conclusion d'une vente
- Les recommandations

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie participative
- Exposé et exercices pratiques
- Mise en situation sous forme de jeux de rôle
- Remise d'un support pédagogique

Compétences développées

Savoir-faire attendu en fin de stage

- Améliorer la gestion de son stress et son écoute active
- Maîtriser les facteurs pénalisant la conclusion d'une vente
- Adapter son comportement de vendeur en fonction de ses interlocuteurs
- Comprendre et analyser les facteurs clés de succès d'une vente
- Gérer un refus et sortir gagnant-gagnant

Indicateurs de l'application des acquis

- Engagement personnel sur un plan de progrès
- Amélioration du taux de conclusion de ses ventes

Durée :
2 jours

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

-

Après la formation

- Validation de la mise en application des techniques de conclusion par le responsable commercial lors des accompagnements terrain