



Développer sa persuasion en vente

► Objectifs

Découvrir et mettre en pratique les techniques qui permettent de remporter la vente :

- Renforcer son pouvoir de conviction
- Maîtriser les techniques de négociation
- Savoir utiliser les méthodes de conclusion

► Contenu

Comprendre son style de vendeur :

- Les 4 dominantes
- Savoir optimiser son talent

Développer son éloquence :

- Les règles incontournables
- Les erreurs à éviter

Construire une argumentation pertinente :

- Construire son argumentation (méthode BAC)
- Savoir s'appuyer sur des éléments clés
- Maîtriser les techniques de reformulation (simples, inductives)
- Obtenir des accords du client

Pousser à l'action :

- Lever les résistances : les siennes, celles du client (tactiques, réelles)
- Savoir utiliser les reformulations hard
- Savoir être exigeant

► Pédagogie

Ce stage alterne apports opérationnels, exercices individuels ou en groupe, et mises en situation. Un support pédagogique est fourni pour la prise de note. Chaque participant construit avec l'aide du consultant son Plan d'Engagement Personnel de Suivi (PEPS) détaillant les axes de travail.

Public

Tout commercial expérimenté souhaitant renforcer ses capacités de conviction.

Durée

2 jours

Animation

intra-entreprise
Inter-entreprises

Contact

Tél. 01 49 69 47 00
Email : infos@b-flower.com
www.b-flower.com

Nombre maximum de participants : 9