



Mercuri International

RÉUSSIR VOS ENTRETIENS DE VENTE



PROGRAMME

Mercuri International

RÉUSSIR VOS ENTRETIENS DE VENTE

Améliorez vos compétences en matière de vente, qui sont toujours à la base d'une conversation commerciale réussie. Découvrez toutes les étapes du processus de vente et obtenez des conseils utiles sur la manière d'appliquer les techniques de vente.

POPULATION CIBLÉE

Tous les commerciaux qui souhaitent améliorer leurs performances de vente et découvrir les fondamentaux.

DURÉE

Apprentissage numérique :
4h30

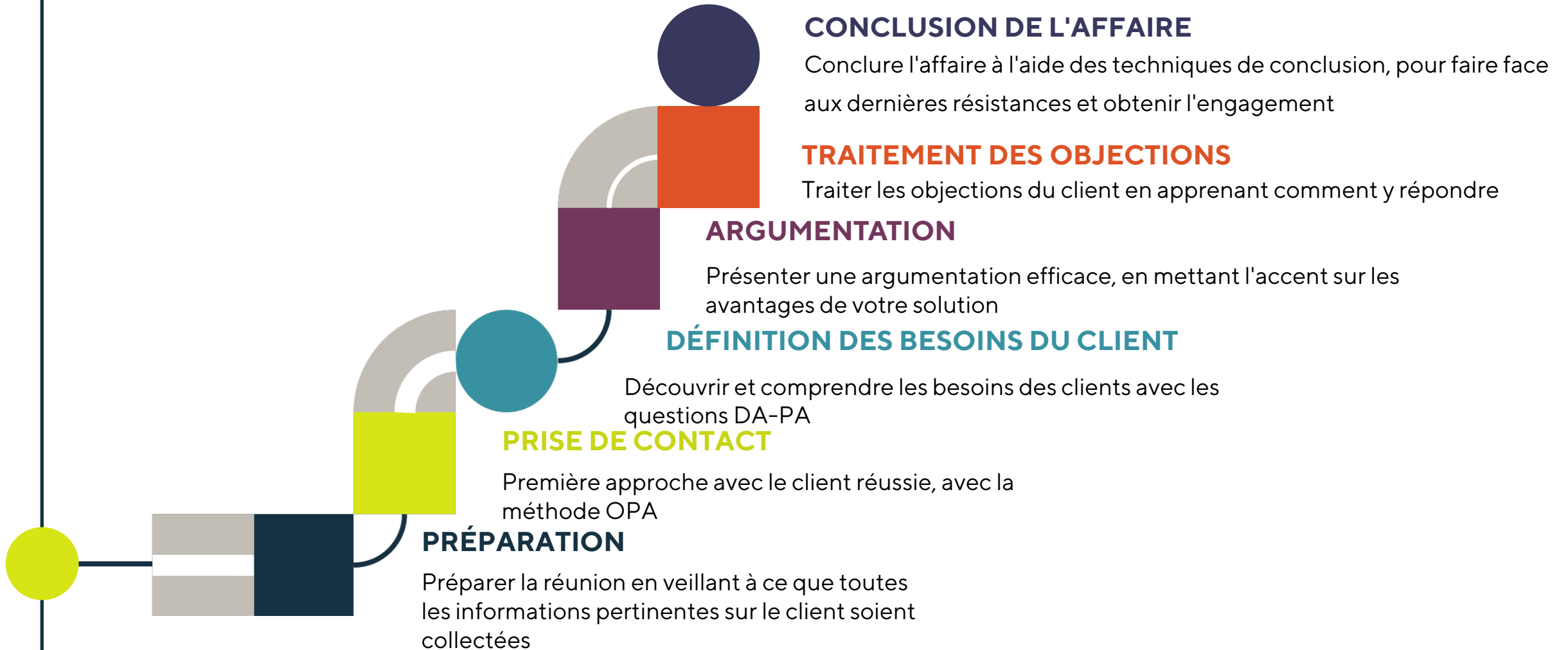
FORMAT DU PROGRAMME

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Storytelling avec un commercial et son formateur. Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables, scénarios ludiques et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Tout le matériel est compatible avec les PC portables, les tablettes et les smartphones.



APERÇU DU PARCOURS



APERÇU DU PARCOURS

1

INTRODUCTION À LA MÉTHODE DE VENTE DAPA

- Que signifie vendre ?
- Qu'est-ce que DAPA ?

2

PRÉPARATION

- Comment collecter les informations
- Comment créer un lien avec le client
- Définir l'objectif de la réunion
- Comment structurer la réunion

3

LA PRISE DE CONTACT

- Comment approcher le client
- Qu'est-ce que l'OPA ?

4

DÉFINIR LES BESOINS DE VOTRE CLIENT

- Définir les besoins
- Comprendre les besoins de votre client
- Découvrez les besoins des clients avec les questions DA-PA
- Conseils pratiques

5

ARGUMENTATION

- Analyse de l'argumentation
- Présentation de la solution
- Argumenter efficacement
- Présenter le prix
- Planifier votre argumentation
- Conseils d'action pour l'argumentation

6

TRAITER LES OBJECTIONS

- Comment répondre aux objections
- Approfondir la réponse aux objections
- Se préparer pour gérer des objections
- Traiter les objections

7

CONCLURE L'AFFAIRE

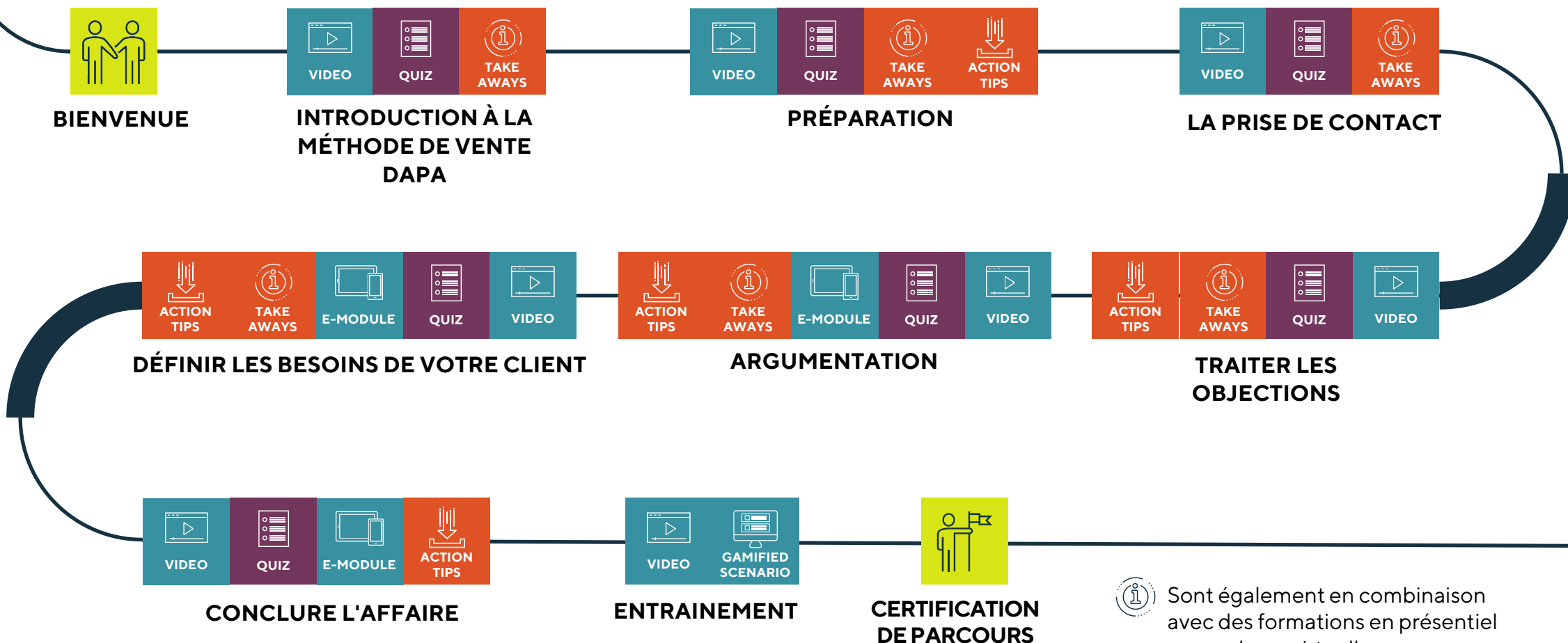
- Identifier les signaux d'achat et conclure l'affaire au bon moment
- Appliquer les techniques de conclusion
- Faire face aux dernières résistances et obtenir un engagement


8

ENTRAÎNEMENT

- Le temps de s'entraîner avec un scénario ludique

PARCOURS D'APPRENTISSAGE



 Sont également en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.



Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

