

Durée 1 jour
(7 heures)

Objectifs

Développer votre portefeuille clients.

Publics

Chefs d'entreprise, commerciaux, assistantes commerciales.

Moyens pédagogiques

Formation 100 % pratique pour aider le professionnel à vendre ses prestations et cas concrets adaptés à l'entreprise.

PARCOURS PEDAGOGIQUE

En quoi mes produits vont-ils intéresser mes clients : que vont-ils leur apporter ?

- Qu'est-ce que je vends ?
- Quels bénéfices pour mes clients ?
- A qui vendre mes produits ?
- Quels arguments mettre en avant ?

Comment prospecter

- Choisir les moyens les plus efficaces
- 20 pistes à explorer pour attirer de nouveaux clients

Découvrir les besoins par téléphone afin de gagner du temps et de concrétiser vos ventes plus facilement

Etre efficace en rendez vous de prospection

- Présenter mon entreprise
- Détecter précisément les besoins de mon client
- Susciter l'intérêt du prospect en 4 points
- Fixer mon prochain rendez-vous pour présenter mon devis

Présenter et valoriser ma proposition ou devis

- Argumenter pour convaincre
- Défendre mon prix

Relancer pour concrétiser

Etablir une relation durable et gagnante avec vos clients

- L'intérêt de fidéliser vos clients et 9 idées pour y parvenir

Ateliers pratiques