

RÉALISER UNE BONNE DÉCOUVERTE CLIENT

UN BON DIAGNOSTIC CLIENT EST UNE ÉTAPE CRUCIALE DE L'ENTRETIEN DE VENTE. CETTE FORMATION VOUS PERMETTRA D'APPRÉHENDER TOUTES LES CLÉS POUR RÉALISER UNE BONNE DÉCOUVERTE ET MAXIMISER VOS CHANCES DE CONCLURE. ET, CERISE SUR LE GÂTEAU, VOUS REPARTIREZ AVEC VOTRE PROPRE GUIDE DE DÉCOUVERTE.



OBJECTIFS

Maîtriser la mise en condition, le non-verbal.
Maîtriser l'écoute active.
Maîtriser les techniques de questionnement.
Savoir découvrir les motivations d'achat (SONCAS).

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant améliorer son efficacité en entretien de vente.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation des compétences

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Construction d'un guide de découverte.
Jeux de rôles.
Échanges d'expériences

PROGRAMME

- Les objectifs du diagnostic dans l'entretien de prospection.
- Les éléments à collecter avant l'entretien et pendant l'entretien.
- La place de la découverte dans l'entretien de vente.
- Les différents types de questions à poser.
- Savoir utiliser le silence à bon escient.
- La pratique de l'écoute active.
- Découvrir les motivations d'achat (méthode SONCAS).
- Identifier les signaux faibles d'achat.
- Préparer l'argumentation.
- Repérer la « valeur client » pour défendre son prix



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants