

PERFORMANCE COMMERCIALE

La vente en conditions difficiles

Enjeux de la formation:

- Cette formation permet à chaque commercial d'accroître son expertise en matière de vente. Grâce à un entraînement intensif et spécifique, il sera mieux armé à l'issue du stage pour vendre la différence de son offre produits/ services par rapport aux concurrents. Elle renforce son savoir-faire en matière d'argumentation et de réponses aux objections lui permettant de faire face aux situations les plus difficiles.
- Ainsi, il pourra mieux défendre son offre de produits / services, ses marges et développer ses ventes.

Objectifs pédagogiques :

- Savoir préparer ses entretiens
- Savoir faire la différence aux moments clés.
- Savoir argumenter de façon persuasive
- Savoir traiter les objections
- Savoir gérer les situations conflictuelles.

Animation pédagogique :

- Cette formation sera ponctuée d'apports pédagogiques et de mises en situations avec des cas de ventes difficiles propres à l'entreprise. Elle permet aux participants d'expérimenter les techniques au plus proche du quotidien d'un vendeur.

Durée du séminaire :

- 2 jours

PERFORMANCE COMMERCIALE

La vente en conditions difficiles

Prérequis :

- Pas de prérequis.

Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation [cliquez ici](#) ou directement sur la page [contact](#).

Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.