

COMMERCIAL : MIEUX VENDRE

Augmenter vos ventes par une relation client efficace

Objectifs :

- Se faire plaisir en développant ses ventes.
- Comprendre et donner envie au client.
- Optimiser sa démarche commerciale.

Durée : 2 jours

Pour qui : Commerciaux,
technico-commerciaux...

Principaux thèmes abordés

La prospection téléphonique

- Organisation/Ciblage
 - ✓ Le fichier prospect, définition de la cible
 - ✓ Définir ses objectifs et critères de priorité
 - ✓ Planifier la prospection téléphonique
- L'acte de prospecter au téléphone
 - ✓ Susciter l'intérêt par une accroche originale et non stéréotypée
 - ✓ Faire une présentation structurée
 - ✓ Donner envie au client de participer et communiquer ses besoins

Gérer son temps et optimiser sa journée commerciale

- Choix des horaires
- Choix des lieux
- Gestion du temps et des priorités entre :
 - ✓ Prospects
 - ✓ Clients à fidéliser
 - ✓ Propositions commerciales, tâches administratives, reporting...

Les RV

- Préparation
 - ✓ La fiche client, collecte des infos
 - ✓ Préparer et se fixer des objectifs
- Le RV
 - ✓ Adapter sa présentation et ses arguments à l'interlocuteur et au contexte.
 - ✓ Adapter une posture d'écoute active et sincère
 - ✓ Se mettre en position de vendeur/conseil et s'investir dans la problématique du client

L'art de la relance

- L'importance de la relance
- Le bon moment pour relancer
- La patience et la juste attitude

L'acte de vente

- Le bon moment pour conclure la vente
- La vente additionnelle
- Valider l'ensemble des conditions pour rassurer

Le suivi client, saisir de nouvelles opportunités

- Assurer un suivi, fixer des échéances de relance cohérentes
- Etre présent sans envahir le client
- Etre dans le bon timing pour saisir de nouvelles opportunités