



FORMATION CONVAINCRE ET VENDRE
Jeudi 12 mars 2020 de 9h30 à 17h30 (Promopole)
Animée par Philippe Gueganou

MENER CORRECTEMENT LE OU LES ENTRETIENS DE VENTE SELON DIFFERENTS TYPES :

- R1 (1ère entrevue)
- R1 et R2
- Autres (Ventes complexes, ventes à cycles longs)

LES DIAGNOSTICS A OPERER AVANT ET PENDANT LES ECHANGES AVEC PROSPECTS / CLIENTS

- Les types de personnalité et comment communiquer et vendre à chaque profil
 - Les besoins fonctionnels / psychologiques / envies / attentes
- Les facteurs de décision des prospects (Logique et émotion)
- Les différentes étapes de la relation à respecter vs fonctionnement du cerveau
- Rassurer => Séduire => Convaincre
 - Les éléments de blocage, comment les déverrouiller.

LES ETAPES DE VENTE

- **La préparation de l'entretien de vente**
- **Phase contact**
- **Phase découverte des besoins fonctionnels**
 - L'écoute active en entretien de vente
 - Méthode SONCASE
 - Le plan de découverte. L'expression et l'environnement du besoin
 - Les techniques de questionnements
- **Phase présentation / argumentation**
- **Phase échanges / traitement des objections / négociation**
 - La construction du prix et l'impact économique des remises
 - Les différentes techniques pour défendre ses marges
- **Conclusion de l'entretien de vente**