

**AUGMENTEZ LE PANIER MOYEN
ET LE TAUX DE TRANSFORMATION
DE VOS COMMERCIAUX :
LA REGLE DES « 3 S »**

**PUBLIC
CONCERNÉ**

Les commerciaux terrain
souhaitant améliorer leur
performance

PRE REQUIS : aucun

OBJECTIFS

- Structurer la démarche commerciale
- Démystifier la présentation du prix
- Savoir enclencher la signature

MÉTHODOLOGIE

- Identifier les points forts et les points d'amélioration
- Construire une méthode de vente en cohérence avec le marché et les valeurs de l'entreprise
- Réajuster suite à l'expérience terrain

EVALUATION

- Grille d'évaluation des compétences

Votre objectif : vendre plus et mieux

Le développement de votre CA rentable, c'est la croissance et la pérennité de votre entreprise !

SEDUIRE

Prise de contact

- Accueil du client
- La règle des 4x20

Découverte et points d'ancrage

- L'écoute active
- Donner envie de s'exprimer
- Découverte du SONCAS

Verrouillage des attentes

- Reformulation des attentes

SATISFAIRE

Proposition argumentée

- L'adéquation de la proposition
- Présentation de sa proposition
- Ajustement des arguments

Traitement des objections

- Que signifie une objection ?
- Pourquoi y-a-t-il une objection ?
- Comment traiter une objection ?

SUIVRE

Accord gagnant/gagnant

- Les mécanismes de la négociation
- Les techniques de conclusion

Accompagner sa relation

- Savoir prendre congé
- Fixer les modalités de suivi
- Pistes de fidélisation client

**DURÉE
3 JOURS**

2 journées de
méthodes de vente
et simulations en
présentiel
+
1 journée de
débrieft et
réajustements



CHRISTÈLE BARAL

France et Dom-Tom
Spécialiste de l'animation
d'équipes sur le terrain
06 61 13 85 04
christele.baral@wanadoo.fr
www.christelebaral.fr