

Etablissez votre plan d'actions personnel pour développez une technique de vente à toute épreuve !

Objectifs

- Je maîtrise les clés pour convaincre
- Je valorise les points forts de mon offre
- Je traite les objections avec assertivité

Programme

Convaincre pour mieux vendre

- Les 7 « impardonnables » en vente
- Comprendre les typologies des clients
- Apport de méthode : les clés pour convaincre
- Les atouts de l'offre que vous proposez

Quelques techniques de psychologie sociale

- Les leviers d'influence

Le traitement des objections

- Méthode ACTE

Mon plan d'actions personnel

Entraînement à la vente : s'entraîner au traitement de cas spécifiques (comportement et structure de l'entretien) en situation de vente

Modalités pédagogiques

- Ateliers
- Co-construction d'une démarche, d'une méthode, d'une charte de bonnes pratiques
- Définition d'un plan d'action individuel
- Partages d'expériences
- Questionnaires
- Traitement de cas pratiques

Secteurs

- Assurance
- Banque Finance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Commerciale
- Efficacité professionnelle

Thèmes

- Relation client

Publics

- Collaborateurs
- Commerciaux
- Souscripteurs

Pré-requis

Aucun

Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Qualis Formation