

PERFORMANCE VENTE
<p>PERSONNES CONCERNEES La force de vente de l'entreprise.</p>
<p>OBJECTIF Augmenter le taux de transformation des contacts force de vente-client Améliorer la performance individuelle de chaque vendeur.</p>
<p>METHODE</p> <p>Phase 1 Découvrir l'importance des 6 étapes indispensables de la vente. Découvrir son propre style de vendeur selon ces 6 étapes : Prospection, première impression, qualification, présentation, influence, conclusion. Identifier et reconnaître les signaux de son client selon son style de comportement dominant. Découvrir les attentes fondamentales des clients au-delà du produit ou du service proposé.</p> <p>Phase 2 Identifier ses propres axes de progrès, et se définir un plan d'action personnel</p> <p>Phase 3 Evaluation et coaching individuel, sous forme de demi journées d'accompagnement sur le terrain suivies d'entretiens individuels. La première évaluation a lieu 3 semaines après la formation théorique. Les évaluations suivantes se tiennent à 2 semaines d'intervalle.</p>
<p>RESULTATS Les vendeurs sont en mesure de gérer toutes les situations, même les plus génératrices de stress. Les vendeurs sont attentifs et réceptifs aux attentes des clients, permettant ainsi à l'entreprise de mettre en place un dispositif de fidélisation des clients.</p>
<p>RESSOURCES Les participants doivent avoir suivi la formation théorique de base : « environnement managérial » et avoir chacun un profil individuel . 1 journée en salle équipée (vidéo projecteur)</p>
<p>DUREE 1 jour + 1 jour (+ 1 jour recommandé)</p>