Vendre le projet plus que le produit

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Faire appréhender à chacun son rôle de partenaire d'un projet, lorsqu'il est au contact du client et se donner les comportements qui fidélisent la clientèle

PROGRAMME

Vendre : Convaincre ou séduire?

- Techniques ou attitudes de vente
- Créer un climat favorable aux entretiens
- Les attitudes qui séduisent
- Mieux communiquer avec ses clients

Les outils de la bonne communication

- Gérer ses attitudes physiques
- Utiliser les mots justes
- L'écoute active
- La force des questions

Les attentes de nos clients

- Typologie des acheteurs du "comptoir"
- Les attentes cas par cas
- Les besoins en produits
- Les différents niveaux des produits
- Les rapports produits / projets / clients
- Comprendre la perception du client type
- Ses certitudes, croyances et objectifs
- Ses opinions et perspectives sur son projet

Etre force de proposition et partenaire du projet

- Les attitudes vendeur "Pro- actif"
- Renforcer les convictions pour mieux faire adhérer
- Fonctionner avec la raison naturelle et la valorisation
- Rebondir positivement face à toute attitude négative
- Avoir le comportement convaincant
- Responsabiliser le client par des techniques pour conclure

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Envie et Détermination

MOYENS D'ORGANISATION ET DELAIS D'ACCES

Mise en pratique
Jeu de Rôle
Participation active de Stagiaires

METHODES MOBILISEES

Ordinateur - PC- Tablette
Vidéoprojecteur
Paperboard
Supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés
Vidéoprojecteur
Jeu de cartes

EVALUATION, SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT

Quizz
Bati-Eval/ Bati-suivi

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras expert CNEFOP