

Programme de formation

LES CONTACTS INTERMEDIAIRES, PASSER LES BARRAGES

- Que sont-ils ? Quelle importance leur donner ?
- Quelle attitude développer ? Quelles informations soutirer ? Quels pièges anticiper ?

LES PREMIERES SECONDES

- Détecter le bon interlocuteur
- Créer un contact cordial
- Présenter clairement son entreprise
- Rendre attentif et actif notre contact

L'ARGUMENTAIRE

- Le vocabulaire à privilégier
- Les arguments à retenir
- Susciter l'intérêt
- Poser les questions adaptées
- Conclure de façon constructive

GERER LES OBJECTIONS ET FREINS

- Les objections les plus fréquentes
- Les réponses les plus adaptées
- Les comportements particuliers, difficiles ou déstabilisants

½ JOURNEES N°2 : SPECIAL VENDRE VOS DEVIS

LE 1^{ER} CONTACT

- Capter les motivations spécifiques de l'acheteur et/ou consommateur au moment du 1^{er} entretien pas uniquement les éléments techniques
- Découvrir les motivations déterminantes (déclencheur de décisions)
- Connaître le ou les décideurs
- Connaître la date de décision
- Poser les bonnes questions
- Prendre un rendez-vous de remise de devis

LE 2^E CONTACT : PRESENTATION DE L'OFFRE

- Présenter l'offre sur le plan technique et savoir argumenter en fonction des motivations
- Traiter les objections et notamment le tarif
- S'assurer qu'il ne reste aucune objection, inquiétude, question en suspens
- Verrouiller et reprendre rendez-vous s'il y a lieu
- Conclure

Contact formation

fpc@campus12avenue.fr

Site de Rodez : 05 65 77 77 00

Site de Millau : 05 65 59 59 03

Sur Internet :

