

NOUVELLE TECHNIQUE DE VENTES

À la fin de cette formation, le participant aura découvert un programme de formation innovant conçu pour transformer ses compétences en ventes et de lui permettre d'atteindre des résultats exceptionnels.



Cette formation offre des stratégies modernes, des techniques éprouvées et des outils pratiques adaptés aux défis du marché actuel. Elle est conçue pour offrir un apprentissage pratique, engageant et directement applicable. Le participant repartira avec des outils concrets et une confiance accrue pour exceller dans son rôle et maximiser ses performances en ventes. Il sera en mesure de maximiser ses opportunités et à dépasser ses objectifs.

OBJECTIFS

- Renforcer les compétences en négociation pour conclure des ventes efficacement.
- Apprendre à identifier et répondre aux besoins du client grâce à une écoute active.
- Maîtriser les techniques de persuasion modernes adaptées aux profils variés de clients.
- Utiliser des outils numériques et des stratégies basées sur les données pour optimiser les performances.
- Développer une approche centrée sur le client pour bâtir des relations à long terme.
- Améliorer la gestion du processus de vente pour augmenter les taux de conversion.

CONTENU

1. Introduction à la nouvelle technique de ventes

- Analyse des tendances actuelles du marché
- Comprendre les attentes des consommateurs modernes

2. Approche client-centrée

- Développement d'une écoute active
- Identification et anticipation des besoins
- Personnalisation des interactions

3. Techniques de persuasion avancées

- Psychologie de la décision d'achat
- Argumentation structurée et impactante
- Traitement des objections courantes

4. Optimisation des processus de vente

- Structuration d'un entonnoir de vente performant
- Suivi et relance des prospects
- Gestion efficace du temps et des priorités

5. Utilisation des outils numériques

- Exploration des CRM modernes pour suivre les clients
- Utilisation des analyses de données pour des stratégies ciblées
- Automatisation des tâches répétitives pour gagner en efficacité

6. Négociation et clôture de ventes

- Techniques pour conclure rapidement et efficacement
- Gestion des concessions et des compromis
- Création de propositions convaincantes

7. Développement des relations à long terme

- Fidélisation et suivi post-vente
- Renforcement de la satisfaction client
- Création de partenariats stratégiques