

Vendre un produit / un service

Participants à l'atelier

- commerciaux et autres personnes appelées à vendre un produit / un service
- 3 à 6 participants

Objectifs de l'atelier

- offrir aux participants les moyens de vendre un produit / un service de façon performante
- répondre aux besoins individuels, spécifiques de chacun des participants

Programme de l'atelier

- prospecter le marché de votre produit / service
- prendre contact avec vos clients potentiels
- identifier les besoins factuels de votre prospect
- cerner les motivations d'achat de votre prospect
- présenter votre produit / votre service
- obtenir l'accord conditionnel de votre prospect
- traiter les objections de votre prospect
- trouver un accord et conclure la vente
- demander des références à votre client
- vendre votre produit / service en situation idéale
- vendre votre produit / service en situation normale
- vendre votre produit / service en situation de pression
- vendre votre produit / service en situation de rupture
- comprendre votre propre style de vente
- vendre de façon adaptée au contexte réel

Préparation et suivi de l'atelier

- travail préparatoire à réaliser individuellement dans les 10 jours précédant l'atelier
- suivi individuel (crédit de deux heures de coaching, utilisable de façon flexible)

Dates de l'atelier (deux journées consécutives)

- 22 et 23 février 2012

Horaires de l'atelier

- 9h00 à 17h00 (accueil dès 8h30)

Lieu de l'atelier

- salle de formation de Boujol Formation & Conseil, ch. des Curtils 2, 1261 Le Vaud