

Performance commerciale chapitre 1

Découvrir les besoins

OBJECTIFS

- » Mettre en place une dynamique de découverte des besoins, intégrer toutes les dimensions de l'écoute pour mieux cerner les attentes du client et être performant dans ses propositions.

Combien de temps ?

3 x 2 heures

Prix

500€ HT le chapitre
1000€ HT les 3 chapitres

Pour qui ?

Commerciaux, ingénieurs commerciaux, et technico-commerciaux ayant déjà une expérience de la vente.

Modalités pédagogiques

Classe virtuelle.
Travail en groupe.
Études de cas.
Travail intersession et remise d'un livrable.

PROGRAMME

1. MAÎTRISER LES MÉCANISMES DE LA PRISE DE DÉCISION

- A. Reconnaître la personnalité d'acheteur de son client
- B. Reconnaître les mobiles d'achat,
- C. Distinguer besoins implicites et explicites
- D. Analyser et lever les freins à la prise de décision

2. ORGANISER LA DÉCOUVERTE DES BESOINS DU CLIENT

- A. Utiliser les différentes dimensions de l'écoute
- B. Amener son client à s'exprimer
- C. Construire sa méthode de découverte
- D. Approfondir les besoins du client
- E. Découvrir les motivations cachées du client
- F. Maîtriser les différentes étapes du questionnement
- G. Approfondir et éviter les principaux écueils
- H. Établir un diagnostic fiable et complet

LES + DE LA FORMATION

- » Le travail sur des cas concrets proposés par le groupe et les échanges de pratique avec les participants, vecteurs de progression, permettent à chacun d'établir sa stratégie personnelle et de s'entraîner activement.
- » Chaque participant reçoit un livret spécialement conçu reprenant les concepts abordés.
- » Quiz et exercices pour valider l'acquisition des compétences.



Pour toute demande, contactez-nous :

- 01 43 97 07 78
- formation@audigny.net