

> Analyse pratique d'une vente aux particuliers



Objectifs :

- Mettre en place, suivre et piloter son plan de vente
- Gérer les techniques de vente à domicile de produits ou services aux particuliers



Public :

- Commerciaux souhaitant comprendre ou actualiser leur savoir-faire face à la vente aux particuliers



Contenu :

- Comprendre les processus d'achat aux particuliers
 - la vente « raison »
 - la vente « passion »
 - la vente « émotion »
- Vendre en un ou plusieurs rendez-vous ?
- Apprendre à établir un contact positif à faire parler le client
- Définir les objectifs de vente
- Structurer et adapter ses arguments
- Savoir présenter le prix
- Savoir étudier et prescrire le mode de financement le mieux adapté à la situation du client
- Comprendre et surmonter les hésitations du client
- Conclure la vente
- Analyser les résultats de la vente en fonction des objectifs fixés
- Apprendre à tirer les enseignements d'une négociation

Méthode pédagogique :

Travail d'analyse à partir du vécu et de l'expérience des participants
Apports théoriques et méthodologiques
Exercices pratiques et jeux de rôles

Durée :

2 jours

Prix nets :

en intra-entreprises : 2 280 €