

FORMATION

TECHNIQUE COMMERCIALES : LA RELATION ACQUÉREUR

Objectifs pédagogiques

- Compréhension et communication efficace avec le client
- Analyse de la sociologie du client
- Gestion efficace des visites et suivi

Depuis 2013

Les avantages de vous former chez Fortissimo Formation

Chez Fortissimo, on ne forme pas seulement des négociateurs, on construit des carrières durables.

Tous les intervenants aux formations dispensées par Fortissimo Formation sont des professionnels en activité sélectionnés pour leur aptitude à communiquer leur savoir-faire avec une pédagogie proactive.



RENCONTRE ET DÉCOUVERTE DES BESOINS DU CLIENT

- L'origine de la rencontre avec le client acquéreur
- La découverte des besoins ou radiographie de l'acquéreur
- Les conversations pour réussir son plan de découverte

LA MÉTHODOLOGIE DES VISITES

- Les étapes importantes d'une visite
- Comment conclure une vente sans laisser filer l'acheteur
- Bilan d'une visite

LE PROCESSUS DE VENTE

- Offre d'achat : L'acheteur et ses engagements
- Contrôle de la signature de l'offre
- La partie administrative du processus de vente
- Et après...

LA SOCIOLOGIE DE L'ACQUÉREUR

- Définir des types de clients
- Les 12 typologies de clients à connaître
- La méthode SONCAS

TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Les différents types d'objections
- Chronologie à adopter
- Techniques pour réagir face à une objection