



FORMATION PROCESS DE VENTE

Faire grandir les compétences

2.

MODULE PROCESS DE VENTE

PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT



OBJECTIFS : Travailler et installer un process commercial efficace de la prise de contact à la concrétisation pour améliorer ses performances

DUREE : 3 jours, soit 24 heures stagiaire

PUBLIC : Vendeurs concepteurs débutants ou confirmés*

PRE-REQUIS : Aucun prérequis

DEMARCHE PEDAGOGIQUE : Formation présentielle, animation en salle, power point, compte rendu papier de formation, mise en application de chaque chapitre. Sketchs et analyse de chaque étape du process de vente.

NOMBRE DE PARTICIPANT : de 6 à 10 Personnes

EVALUATION : Validation des acquis après chaque chapitre par des QCM ou mise en situation, Evaluation par l'employeur avec analyse de sa progression.

COUT INTER-ENTREPRISE : 1200 €HT / pers le stage de 3 jours hors hébergement et restauration

COUT INTER-ENTREPRISE : Nous consulter

*Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.
Une organisation spécifique peut être mise place pour assurer le bon déroulé de sa formation.

2.

MODULE PROCESS DE VENTE PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT



PROGRAMME

SAVOIR COMMUNIQUER

- Nos Forces – nos arguments
- Nos obligations
- Le bon discours
- La présentation

SAVOIR VENDRE

- ❑ **Le drive to store**
 - Les outils digitaux qui mènent au magasin
- ❑ **Réussir sa prise de contact**
 - L'accueil en magasin
 - La présentation de l'espace
 - L'échange client
- ❑ **Présenter les étapes de la collaboration**
 - Expliquer le timing
 - Valoriser sa mission
 - S'engager mutuellement
- ❑ **Comprendre, connaître et découvrir**
 - Les outils et supports
 - La découverte interactive
 - La trame : le projet – la pièce – l'existant – le budget – le client
 - Définir un pré-projet
 - L'acquiescement - la validation
 - La prise de côtes chez le client

❑ **Préparer efficacement le projet**

- Créer le projet – l'implantation
- Le support & forme du projet

❑ **Argumenter et convaincre**

- Mettre en scène
- Personnaliser sa présentation
- L'enthousiasme culture & design
- Les arguments incontournables
marque / implantation /
électroménager produits / matières
/ fonctions / services

❑ **Chiffrer et conclure**

- Valider et récapituler le projet
- Traiter les modifications
- Présenter le chiffrage, le budget
- Conclure sa vente
- Répondre aux objections
- Vendre plus, vendre mieux &
vendre plus vite

❑ **Le financement**

- Les avantages du financement
- Banaliser le financement
- Utiliser le financement pour
conclure

❑ **Suivi et Relance**

- Relancer un projet non abouti
- Suivre et fidéliser les clients
- Organiser son plan de relance

SAVOIR PROGRESSER

- Les ratios commerciaux
- Les objectifs
- Analyse des performances