

Booster ses ventes dans tous les services



 Durée : 14h

 Prix : 500€
Non assujetti à la TVA



Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

- Comprendre son rôle de vendeur dans son activité quotidienne.
- Utiliser un savoir faire commercial adapté à son service.
- Mettre en œuvre les techniques de vente et avoir une démarche pro-active.
- Rebondir grâce à l'écoute active du client et communiquer l'offre pour conclure une vente.



Public concerné

Public : toute personne ayant une expérience en accueil et relation client.

Pré-requis : lecture, écriture, compréhension du français



Méthodes & moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques / Échanges d'expériences / Mises en situation sous forme de jeux de rôles
- Évaluation des acquis.

Supports et moyens utilisés

- Diaporama
- Paperboard
- Support de cours

Les formateurs sont des experts métier ayant une expérience du terrain.



Formation
Booster ses
ventes



PROGRAMME



Sensibilisation à la nécessité de la vente dans son activité quotidienne :

- L'importance du CA dans la vie de l'entreprise et de ses salariés
- Connaissance, mise en valeur et communication des produits et services de l'établissement
- Les opportunités de vente de la réservation au départ du client

Mieux satisfaire le client :

- L'accueil : la clé de la communication commerciale
- La découverte des besoins et attentes des clients
- Les motivations d'achat selon la méthode SONCAS
- L'argumentation au profit du client

Les attitudes qui font vendre :

- Le langage verbal et non verbal
- L'écoute et l'empathie
- La phraséologie et la construction d'un argumentaire de vente
- La stratégie à adopter dans sa relation commerciale : le CAB
- Le traitement de l'objection

La relation commerciale et la démarche de vente :

- L'entretien commercial et les étapes de la relation commerciale
- La structure d'un entretien de vente selon la méthode ADIDAC
- La finalisation de la vente et la valorisation du client

Modalités d'évaluations



Pendant la formation

Le formateur accueille les participants et démarre la formation par une présentation de celle-ci dont la finalité est de recueillir un maximum d'adhésion des participants aux objectifs. Il anime la formation en variant les méthodes pédagogiques pour maintenir l'attention et favoriser les acquisitions, tout en restant à l'écoute des besoins des participants. En cours de formation, dans la mesure du possible il évalue ces acquisitions grâce aux mises en situation et aux exercices d'application.

A l'issue de la formation

Les stagiaires rempliront un questionnaire de satisfaction en fin de formation. Les documents contractuels sont transmis (attestations, certificat de réalisation...).

Validation : attestation

Dates, lieux et délais d'accès



Délais Inter : possibilité d'inscription dans la limite des places disponibles, jusqu'à la veille de la formation.

Délais Intra : nous contacter.

Dates & lieux : consulter notre site internet.



Nos missions

- Formations catalogue
- Formations sur mesure
- Audits & Conseil
- VAE
- Apprentissage

Nous trouver



Accessibilité

- Berck sur Mer (RDC), Chanteloup-les Vignes, St Raphaël (RDC) et Villepinte.
- Aix les bains, Cannes, Chagny et Nice.

Nous contacter

Infos@stelo-formation.fr

01 49 63 42 62

www.stelo-formation.fr



Numéro de SIREN 315 131 698
Numéro de déclaration d'activité 75110763975
Numéro DataDock 0005255

