

# VENDRE PLUS, VENDRE MIEUX

## Objectifs

*Vous voulez être compétitif, développer votre clientèle, augmenter votre chiffre d'affaires. Fort de votre maîtrise technique et de la connaissance de vos produits et prestations, vous êtes parfois à court d'arguments pour conclure une vente. Amener un prospect à devenir acheteur, fidéliser un client et lui donner envie d'acheter plus, c'est une question de méthode et de rigueur.*

*Cette formation vous permettra d'acquérir une véritable méthode de vente efficace et de :*

- Préparer et mener une négociation commerciale,
- Construire un argumentaire de vente,
- Acquérir des outils concrets pour conclure plus de ventes,
- Mettre en pratique les techniques présentées pendant la formation.

## Programme

<u>A la rencontre du client</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les éléments de préparation</li><li>▪ Le contenu de l'argumentaire</li></ul>	<u>Le traitement des objections</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les objections du client, réponse et traitement</li><li>▪ L'accord du client</li></ul>
<u>La présentation</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ 20 secondes pour convaincre</li><li>▪ La méthode de couleurs</li></ul>	<u>L'argumentation finale</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ La présentation de l'offre finale</li><li>▪ Les ultimes arguments</li></ul>
<u>La découverte du client</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'écoute active</li><li>▪ Le questionnement</li></ul>	<u>La décision d'achat</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'accord définitif du client</li><li>▪ La signature du bon de commande</li></ul>
<u>L'argumentation</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les accords obtenus, reformulation</li><li>▪ L'offre, argumentation</li></ul>	<u>La confortation</u> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Le suivi de la commande</li></ul>

## Le plus :

- Une formation concrète et pratique animée par un prestataire ayant une longue expérience dans le domaine du marketing et de la vente, et familier du secteur artisanal
- Une pédagogie active et participative basée sur des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Construction de ses propres outils transposés à son contexte professionnel

# VENDRE PLUS, VENDRE MIEUX

<b>Public visé :</b> Chef d'Entreprise artisanale, Conjoint, Collaborateur	<b>Durée :</b> Deux jours : 14 heures
<b>Dates et Lieux</b>  Nous consulter  <b>Evaluation</b>  Délivrance d'une attestation de stage	<b>Tarif et Financement</b>  Plan de financement personnalisé en fonction de la situation de l'entreprise et/ou du stagiaire. Se renseigner sur les possibilités de financement auprès de nos conseillers en formation.

CONTACTS	
BAS-RHIN	HAUT-RHIN Colmar et Mulhouse
<b>Angélique DIEUAIDE</b> Ligne directe 03.88.19.79.18 CMA – EEE 30 avenue de l'Europe 67300 SCHILTIGHEIM <a href="mailto:infofc67@cm-alsace.fr">infofc67@cm-alsace.fr</a>	<b>Agnès LUSTENBERGER</b> Ligne directe 03.89.20.84.55 CMA – 12 boulevard de l'Europe BP 3007 68061 MULHOUSE Cedex <a href="mailto:infofc68@cm-alsace.fr">infofc68@cm-alsace.fr</a>

[www.facebook.com/CMAAlsace](https://www.facebook.com/CMAAlsace)

Retrouvez notre offre de formation en ligne sur  
[www.cm-alsace.fr](http://www.cm-alsace.fr)