

OBJECTIFS

Acquérir une méthode de vente structurée orientée client.

À l'issue du stage, le participant maîtrise :

- les différentes étapes de l'acte de vente
- l'alliance de la gestuelle et du verbal
- l'écoute active
- les techniques d'argumentation et de réponse à objections

PROGRAMME

Réf. COBE

- > Durée : 2 jours
- > Profil participants :
 - Tous collaborateurs en charge de la distribution de solutions d'assurance
- > Pré-requis :
 - Aucun
- > Calendrier 2007 Paris :
 - 25 et 26 octobre
- > Tarif : 700 EUR HT
- > Intra-entreprise : OUI
 - Nous consulter

LES + DE RLT CONSULTING

- > NOS OPTIONS À LA CARTE :
 - COACHING INDIVIDUEL
 - PERSONNALISATION INTRA

- > PRÉPARER SON ENTRETIEN
 - préparation psychologique
 - préparation matérielle
 - informations client
- > ACCUEILLIR SON CLIENT
 - la règle des 10 secondes
- > SE PRÉSENTER
 - présentation personnelle
 - la méthode des 3 V
 - présentation de l'entreprise
- > RECHERCHER LES BESOINS
 - les types de questionnement
 - les catégories de questions
 - besoins explicites et implicites
 - formalisation
 - temps de parole
- > SENSIBILISER AU CADRE PRÉSENTÉ
 - les erreurs classiques
 - le verbal
 - la gestuelle
 - l'importance fondamentale de la formalisation
- > PROVOQUER LE DÉSIR D'ACHAT
 - le 80/20
 - types de questionnement à utiliser
 - reformulation
- > ARGUMENTER LA SOLUTION
 - exploitation des besoins
 - ciblage des arguments
 - les mots interdits
- > CONCLURE
 - suite naturelle de l'entretien de vente
 - techniques gestuelles
 - techniques verbales
- > CONSOLIDER LA VENTE ET LA RELATION
 - le sentiment naturel post-achat
 - prise de rendez-vous
- > REBONDIR VERS LA PROSPECTION
 - la recommandation

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- > Exposé du Formateur à l'aide de diaporamas animés
- > Illustrations par des exemples et des cas concrets
- > Méthodes pédagogiques actives favorisant la construction du savoir faire et du savoir être :
 - études de situations de vente
 - jeux de rôle thématiques menés par le Formateur
 - mises en situation, évaluations et observations par les participants eux-mêmes