

FORMATIONS

RELATIONNEL
ET EFFICACITÉDÉONTOLOGIE
DE L'ENTREPRISEPROJET
D'ENTREPRISESTABILISATION
SUR POSTETRANSFERT DE
COMPÉTENCESMesure d'audience ROI fréquentation par **Téléphonez nous au : 01 53 11 01 11****XiTi**[Retour aux Formations](#)

Formation : Les Techniques des Grands Vendeurs

Certains vendeurs dans les entreprises sont exceptionnels.

Il n'est pas rare que dans une entreprise un des vendeurs fasse un travail inhabituellement efficace. Ce vendeur peut être le dirigeant ou un commercial exceptionnel : il « fait trembler la concurrence ».

Pendant de courtes périodes, certaines personnes peuvent « par hasard » déclencher plusieurs ventes et cessent ensuite de fonctionner avec cette efficacité, c'est la « chance du débutant ».

Ces résultats ne sont jamais le fruit du hasard mais plutôt celui du bon sens.

Maintenant voilà. Ce bon sens semble disparaître chez le débutant.

Quant au grand professionnel que personne n'arrive à égaler, il est classé dans les cas exceptionnels donc « non-reproductibles » puisque c'est un « don ». Ce genre de personne a d'ailleurs la désagréable habitude de toujours créer des exceptions autour de lui (avec ce comportement inhabituellement responsable qui le caractérise).

Alors, si l'on en croit les « experts » ou les nombreux échecs dans ce domaine de la transmission des qualités des grands, cette responsabilité n'est pas quelque chose que l'on injecte à quelqu'un par décret politique.

Ce qui caractérise ces grands vendeurs qui font 10 fois le chiffre de leur entourage ne sont en fait que des méthodes bien précises basées sur le résultat d'une analyse factuelle exceptionnellement simple de leur environnement, grâce à leur grande qualité d'observation.

Ce sont ces raisonnements simples que nous avons décortiqués pour vous dans notre formation.

Nous avons élaboré la formation avec des modes de transmission simples. Ces qualités des grands vendeurs deviennent reproductibles par toute personne disposant de suffisamment de dynamisme.

SEMINAIRE COMMERCIAL, La RESPONSABILITE des GRANDS VENDEURS Formation inter—2 jours

Participants : Tout commercial qui veut améliorer ses méthodes et se « caler » sur les méthodes d'exception des grands commerciaux.

Objectifs : Permettre à un commercial d'améliorer ses techniques de vente pour rejoindre les grands professionnels

Première journée : UNE COMMUNICATION VRAIE

Comment avoir un vrai relationnel privilégié avec ses clients.

Quels sont les critères clefs d'un développement efficace de nouveaux clients.

Comment faire réellement équipe avec son entreprise

Comment faire réellement équipe avec son entreprise.
Comment progresser.
Comment installer une communication personnelle avec ses interlocuteurs.
Exercice d'application.
Les quatre barrières qui vous stoppent. Exercice d'application.
Les codes de déontologie des professionnels.
Les trois clefs cachées du développement d'un relationnel professionnel efficace. Exercice d'application.
Comment connaître les vraies raisons d'achats. Exercice d'application.
La définition complète des responsabilités d'un vrai commercial.
Le travail d'équipe dans l'activité commerciale.
Le client membre de votre équipe. Comment ?

Deuxième journée : UN NOUVEAU POINT DE VUE SUR LA VENTE.

Le développement de l'envie de vendre.
La plus grande arme des commerciaux d'exception. Exercices.
La raison des difficultés à maîtriser le client.
Les trois erreurs qui vont stopper le client. Exercices.
Comment utiliser les objections pour faire progresser la vente. Exercices.
Comment guider la vente du début à la fin de l'entretien. Exercices.
Comment bien choisir vos prospects pour gagner.
Comment garder votre client intéressé du début à la fin de votre entretien.
Comment arriver au closing sans effort. Exercices.
Comment ne casser l'intérêt du prospect à aucun moment. Exercices.
L'échange gagnant. La loi du niveau supérieur de réussite.
Quelques stratégies payantes du développement de votre chiffre.
Comment réfléchir et observer comme un professionnel

Durée : 2 jours.

Coût : 1 280 € HT

Lieu : Paris, Lyon...

(Consultez-nous pour avoir cette formation chez vous).

Formation entrant dans le cadre de la formation professionnelle continue et du DIF.

Faites votre demande maintenant : Service Séminaires, Sylvie.

- Par ce [formulaire](#)
- Par mail : information@certitude-management.com
- Par téléphone : **01 53 11 01 11**
- Ou par fax : 01 53 11 01 14.

accueil	test gratuit	nos tests	la formation	nos résultats	la société	contact	plan du site	informations légales et copyrights
-------------------------	------------------------------	---------------------------	------------------------------	-------------------------------	----------------------------	-------------------------	------------------------------	--