



Vente

- Mener les entretiens de vente en face à face

Ce stage est destiné aux agents de vente en agence

OBJECTIFS

Se perfectionner sur les méthodes et attitudes commerciales dans toutes les étapes de la vente en face à face

INTERVENANTS

Professionnels des techniques relationnelles et commerciales

CARACTERISTIQUES

Durée : 3 jours

Nombre d'heures : 21 heures

LIEUX DE FORMATION

- Massy (91)
- La Courneuve (93)
- Toussus-le-Noble (78)
- Roissy (95)
- Chez client

CONTENU

Accrocher dès les premiers instants

- Réussir sa prise de contact
- Personnaliser la relation
- Ouvrir le dialogue, être direct et sûr de soi

Cerner les attentes du client

- Les besoins rationnels et irrationnels
- Les techniques de questionnement, de découverte des besoins
- L'écoute active

Trouver la solution adaptée

- Les atouts d'une bonne argumentation
- Les techniques pour convaincre
- La méthode B.A.C

Identifier les préoccupations et les motivations

- On n'achète pas par hasard : besoin, solution, avantage, inconvénient
- Les 6 motivations d'achat SONCAS

Obtenir l'adhésion du client

- Entraîner le client vers la décision finale
- Le rendre acteur, préparer le rendez-vous suivant
- Conclure la vente et prendre congés

Neutraliser les objections avec tact et souplesse

- Définition, identification
- Les objections peuvent survenir à tout moment
- C'est une marque d'intérêt
- Traitement de l'objectif et des conflits

LES MOYENS PEDAGOGIQUES

- Plateaux techniques adaptés, dédiés à cette spécialité de formation, avec tous les équipements professionnels nécessaires.
- Des progressions pédagogiques axées sur la maîtrise du geste, les règles de l'art et la sécurité des vols, dans toutes les disciplines

Formations & services pour les entreprises de l'Aérien

AFMAé CFA des Métiers de l'Aérien Siège : 56 rue de Vilgénis - 91300 Massy
Tél. 01.64.53.88.65 - www.afmae.fr

Conditions générales de vente : contacter.abenoiste@cfa-afmae.fr
Organisme de Formation Continue : N° 11910346091