



Vente

- Mener les entretiens de vente avec efficacité

Ce stage est destiné à tout personnel dans un centre d'appel sortant / guichet / comptoir

OBJECTIFS

Gérer l'entretien de vente de façon professionnelle

INTERVENANTS

Professionnels des techniques relationnelles et commerciales

CARACTERISTIQUES

Durée : 2 jours

Nombre d'heures : 14 heures

LIEUX DE FORMATION

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

CONTENU

La prise de contact

- Les enjeux d'une bonne prise de contact
- L'impact de la communication dans la vente

L'identification des besoins

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

Livrer la solution

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

Obtenir l'adhésion du client

- Entraîner le client vers la décision finale

Traiter l'objection

- Définition, identification
- Traitement de l'objectif et des conflits

Engager la conclusion

- Conclusion vers la vente
- La prise de congé

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](mailto:abenoiste@cfa-afmae.fr)
Organisme de Formation Continue : **N° 11910346091**



