



Techniques de vente

La vente en 5C



*Bonne formation, pertinente, intéressante,
motivante et bien dirigée!*

- Obsession (Montréal)



Description de l'atelier

Vos employés donnent un excellent service à la clientèle? Vous croyez tout de même qu'une formation en vente pourrait leur être profitable? Offrez à vos employés un cours rapide en technique de vente.

Cet atelier très interactif permet aux participants de rafraîchir leurs techniques et d'améliorer leur performance en vente tout en étant à l'écoute des besoins de vos clients.

Éléments de contenu

- Les étapes d'un processus de vente en le personnalisant à son image.
- Appliquer une méthode simple pour bien **connaître** les besoins de leurs clients.
- Bien **conseiller** les clients sur ses produits et services.
- Répondre à certaines objections et **conduire** le client vers l'achat final.
- Appliquer une méthode simple pour **conclure** une vente.
- **Conforter** le client dans son choix.

Approche pédagogique

À l'aide d'exposés interactifs, d'exercices individuels et de mises en situations, le participant a recours à plusieurs techniques innovatrices pour mieux conseiller un client et fermer une vente. Ceci, sans toutefois faire de la vente « un chausson avec ça? ».

Participants

Toute personne qui désire ajouter à la qualité de son propre service à la clientèle et adopter de nouvelles techniques de vente. Atelier principalement réalisé pour les employés, bienvenue aussi aux gestionnaires. Maximum 25 participants.

Durée

3 heures

Matériel fourni

Chaque participant reçoit un cahier du participant comprenant les éléments théoriques et les différents exercices.