

Techniques d'approche et découverte (TAD)

Objectifs

- Augmenter votre efficacité en face à face clients/prospects.
- Connaître les attentes et les besoins fondamentaux de vos clients.
- Détecter les projets stratégiques des entreprises.
- A l'issue de ce stage, vous obtenez : des outils concrets pour mener efficacement un entretien de découverte. Une méthode simple et efficace pour déceler des besoins.

Public

- Commerciaux débutants ou confirmés.

Pré-requis

- Aucun

Programme

Les différentes étapes de la vente :

- Connaître les facteurs d'une bonne préparation
- Construire une présentation vous différenciant de vos confrères
- Elaborer une matrice de découverte des besoins
- Les techniques de questionnement - Maîtriser le FOCA
- Elaborer une argumentation pertinente et persuasive - Utiliser le CAB
- Traiter les objections - Les 7 phases de traitement de l'objection
- Conclure un entretien - Obtenir des efforts de son client

Evaluation

- Pas d'évaluation

Méthodes et moyens

- Présentation des principes théoriques
- Exercices vidéo
- Jeux de rôle
- Debriefing personnalisé

Durée

- 3 jours (21 heures)

Nombre maximum de participants

- 8 maximum

Lieu

- Massy ou régions