

Réussir une vente en 6 étapes

Un entretien commercial avec un caviste, un restaurateur ou une GMS ne s'improvise pas ! Robin CORDIER vous explique les 6 étapes chronologiques à mettre en place pour réussir vos ventes aux professionnels de l'alimentation.



OBJECTIFS

- Découvrir les 6 étapes d'une vente réussie
- Ecouter pour comprendre les attentes des prospects
- Présenter efficacement ses produits
- Faire face aux objections
- Clore la vente et fidéliser

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

DURÉE

- 1 heure 45

PROGRAMME

1. Les 6 étapes



Programme détaillé

1. Les 6 étapes

• Introduction	2 min
• Bien se préparer - Pourquoi	10 min
• Bien se préparer - Comment	5 min
• Assurer la phase d'accueil	4 min
• Partir à la découverte des attentes	4 min
• Présenter efficacement le produit - Introduction	5 min
• Présenter efficacement le produit - méthode CAP	3 min
• Présenter efficacement le produit - méthode SONCAS	11 min
• Mise en application - SONCAS	5 min
• Les objections - Origine et nature	6 min
• Mise en application - nature des objections	3 min
• Les objections - tactiques de réponses	4 min
• Clore la vente	9 min
• Mise en application - faire confirmer l'achat	4 min
• Trois clés en plus pour réussir une vente	5 min
• Quiz	25 min