

CMV-06

VENTE A DOMICILE : MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE EN PORTE-A-PORTE (BTOC)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Acquérir ou renforcer sa culture commerciale en B to C à domicile (de profession à particulier)
- Maîtriser toutes les étapes d'un entretien commercial face à face.
- Construire ses argumentaires
- Appréhender les techniques du traitement
- Formaliser l'entretien de vente B to C de A à Z

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Les différences entre B to B / B to C**
- **Les étapes d'une vente chez un particulier**
 - ✓ S'installer chez un prospect
 - ✓ Créer une ambiance propice à la négociation commerciale
 - ✓ Premier argumentaire : présenter sa société
 - ✓ Reconnaître les facteurs d'achat
 - ✓ Effectuer la découverte en posant les bonnes questions
 - ✓ Deuxième argumentaire : présenter son produit
 - ✓ Traiter les objections avec méthode
 - ✓ Conclure la vente
- **Mieux communiquer pour mieux (se vendre)**
 - ✓ La communication orale
 - ✓ La communication visuelle
- **Gagner des clients**
 - ✓ La prospection
 - ✓ La télé prospection
 - ✓ La recommandation
 - ✓ Le principe de réciprocité

PUBLIC CIBLE :

Tout vendeur souhaitant acquérir ou renforcer sa culture commerciale en B to C

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste