

▶ **COMPRENDRE ET MAITRISER LES OBJECTIONS PRIX « INTERNET »**

DOMAINE :

VTE-2012-008-FCM

POPULATION CIBLE :

Tous vendeurs.

PRE REQUIS :

Aucun.

RYTHME :

Présentiel :
Formation à distance :
Parcours :

OBJECTIFS :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Répondre aux objections du client
- Analyser le type de client et de lui faire une réponse adaptée
- Conduire une démarche de questionnement efficace et préciser la demande réelle du consommateur.
- Satisfaire la demande du client en établissant une offre de produit.

DUREE :

Nombre de jour(s) 1 (7 heures)
En continu Oui Non

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Beaucoup de données chiffrées actuelles. Alternance d'exercices pratiques (70%) et de séquences théoriques (30%). Un quiz permettra de vérifier l'acquisition des connaissances.

PROGRAMME :

➤ Les chiffres clefs de votre profession (électroménager, télé-hifi, informatique) :

- Les principaux canaux de distribution,
- Le poids d'internet dans votre profession.

➤ Le rôle d'internet pour votre client, mieux connaître l'importance d'internet :

- Source d'information,
- Achat,
- Futur achat.

➤ Les conditions générales de vente des sites.

➤ Comment bien comprendre et maîtriser au mieux ce nouveau collègue / concurrent, canal générateur d'affaires ?

➤ Comment avoir un comportement professionnel face à votre client qui vous parle de produits, de prix vus sur internet ? Les objections internet.

« Etre à l'aise dans votre vente, même dans les cas les plus difficiles ».