

▶ VENDRE PLUS ET MIEUX LES GARANTIES 5 ANS

DOMAINE :

VSE-2012-010-FCM

POPULATION CIBLE :

Vendeurs tous rayons.

PRE REQUIS :

Expérience de la vente en magasin.

RYTHME :

Présentiel :
Formation à distance :
Parcours :

OBJECTIFS :

- A l'issue de cette formation le participant sera capable de :
 - d'expliquer au client les risques couverts,
 - d'argumenter et traiter ses objections, le convaincre et conclure la vente.

DUREE :

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

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Mise en situation et entraînements pratiques à la vente des garanties. Etude comparative des offres concurrentes. 70 % pratique – 30 % théorique.

PROGRAMME :

➤ Analyse de l'intérêt économique de la vente d'extension :

- Conséquence sur le CA,
- Conséquence sur la marge.

➤ Analyse du produit « garantie » :

- Risques couverts,
- Avantages,
- Fonctionnement,
- Limites.

➤ Acquisition d'une démarche de vente :

- Quand et comment proposer la garantie longue durée ?

➤ Argumentation du produit :

- Construire l'argumentaire.

➤ Traitement des objections :

- Prise en compte et anticipation,
- Technique de traitement,
- Utilisation de l'objection pour convaincre et emporter la décision.

TEL : 02.40.08.89.70
FAX : 02.40.08.89.80

FORMACEM, LA solution à toutes
vos questions de formation.

contact@formacem.fr
www.formacem.fr