SURMONTER LES OBJECTIONS

Cette formation dynamique "Surmonter les objections" vise à renforcer vos compétences en communication, à anticiper et traiter efficacement les objections clients, ainsi qu'à conclure avec succès vos ventes en identifiant les signaux d'achat. Un programme essentiel pour maximiser votre impact commercial.

Objectifs pédagogiques

Maîtriser les techniques pour anticiper et surmonter les objections clients.
Développer des compétences en communication pour renforcer la crédibilité.
Acquérir des outils pour traiter efficacement les réclamations des clients.
Savoir conclure une vente en identifiant les signaux d'achat.

Niveau Initiation

Tous publics

45 min environ

Aucun prérequis

Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

ACCESSIBILITE
Formations en distanciel accessibles aux personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous titrage non disponibles

PROGRAMME

Aperçu du cours
Renforcer sa crédibilité
Connaître la concurrence
Acquérir des compétences essentielles en communication
Développer des compétences en observation
Connaitre les réclamations des clients
Surmonter les objections

Traiter les objections
Répondre aux problèmes de prix
Comment le travail d'équipe peut-il vous aider
Comment reconnaitre les signaux d'achat
Conclure la venteC

TEKZONE

VENTE ET RELATION CLIENT

Découvrez les techniques essentielles de vente et de relation client. De l'introduction à la conclusion, cette formation offre un parcours complet pour optimiser vos performances commerciales et développer des relations clients durables.

Objectifs pédagogiques

Maîtriser l'introduction, la communication, et la présentation de l'offre.
Savoir traiter les objections et conclure efficacement.
Développer une meilleure connaissance de soi et de son client
Mener une négociation commerciale réussie.
Améliorer la qualité de l'accueil téléphonique et conclure de manière positive.

Niveau Initiation

Tous publics

3h environ

Aucun prérequis

Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

ACCESSIBILITE
Formations en distanciel accessibles aux personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous titrage non disponibles

PROGRAMME

Introduction technique de vente
La première impression
La communication est une arme
Présenter son offre
Traiter les objections
La conclusion - le jugement affectif
Se connaitre soi et son client
Communication

Introduction négociation commerciale
L'art de négocier
Se préparer
Conduire la négociation
Traiter l'objection
Conclure
Accueil au tel
Conclusion générale

TEKZONE

GENERER DES LEADS

Cette formation sur la génération de leads offre une approche complète, de la compréhension des principes fondamentaux à la maîtrise de techniques avancées telles que le réseautage et la participation à des salons professionnels. Avec des exercices pratiques et des conseils stratégiques, les participants seront prêts à optimiser leur prospection et à dépasser les attentes.

Objectifs pédagogiques

Comprendre les principes fondamentaux de la génération de leads.
Maîtriser les techniques de ciblage de marché pour une prospection efficace.
Développer des compétences en fixation d'objectifs pour optimiser les résultats.
Acquérir des stratégies pratiques pour réseauter dans le contexte de la génération de leads.

Niveau Initiation

Tous publics

1h environ

Aucun prérequis

Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

ACCESSIBILITE
Formations en distanciel accessibles aux personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous titrage non disponibles

PROGRAMME

1. Exercice préparatoire
2. Cibler votre marché
3. Le tableau de bord des clients éventuels
4. Fixer des objectifs
5. Réseautage
6. Parler en public
7. Salons professionnels
8. Regagner des comptes perdus
9. Réchauffer le démarchage
10. La règle 80 - 20
11. Ce n'est pas seulement un jeu de chiffres
12. Aller au-delà des attentes

TEKZONE