



## Programme « Savoir vendre avec méthode »

**2 jours – 14 heures**

*Inter et Pack Intra – 8 participants maximum*

### POUR QUI ?

Vendeurs, technico commerciaux souhaitant développer et accroître leurs techniques de vente

**PRE REQUIS** : aucun

### NOS +

Alternance d'apports théoriques et exercices pratiques. Mise en situation, jeux de rôles. Entraînements intensifs

### > OBJECTIF

- Découvrir les étapes de la vente au travers de la méthode P5C
- Comprendre l'importance de la découverte
- Maîtriser le questionnement et les principes de Socrate appliqués à la vente

### > PROGRAMME

- Développer une vente de qualité avec la méthode progressive P5C

- 1- Maîtriser la phase **ACCROCHE** par l'accueil, la présentation et la prise en charge personnalisée du client
2. Découvrir le client à travers une phase **DECOUVERTE** (*parcours progressif avec la prise en compte de la personne et de sa demande*)
3. Mettre en oeuvre la dynamique **DEMONSTRATION** produit par une présentation argumentée selon les Bénéfices du client
4. Accompagner la décision d'achat du client sur le mode **SYNTHESE** en prenant appui sur les questions d'achat, les objections et l'ensemble des préoccupations du client utilisateur

> **VALIDATION DE LA FORMATION** : Remise d'une attestation de formation

> **ANIMATEURS** : Experts en vente (*B to B, B to C, retail...*)