

RENFORCER la RELATION CLIENT dans un CONTEXTE DIFFICILE

PUBLIC

Cadres commerciaux, vendeurs et commerciaux sédentaires et terrain ayant comme pré requis un minimum d'expérience dans le domaine de la vente.

OBJECTIFS

Comment tirer avantage de son portefeuille clients dans un contexte morose. Positiver son comportement commercial et apprendre à redonner envie à sa clientèle d'acheter ou de souscrire ses produits.

La session est basée essentiellement sur des études de cas « terrain » et la mise en situation de cas pratiques issus de l'environnement professionnel.

DURÉE

2 jours

PROGRAMMES

- Comprendre la résistance de vos clients en période de crise,
- Optimiser ses chances par un diagnostic approfondi de son portefeuille client,
- Faire un diagnostic comparatif avec la concurrence,
- Cimentier la Relation : répondre aux questions que se posent ses clients sans jamais oser les formuler,
- Adapter sa stratégie d'entretien,
- Renforcer sa force de conviction par l'expression de son expertise et de sa valeur ajoutée,
- Appuyer son argumentation sur la cohérence : gérer les points d'accord, argumentation par la preuve...,
- Traiter les objections avec souplesse,
- Comment présenter sereinement son prix.