

Participants

Animateur des ventes,
Commerciaux,
Hôtesse.

Durée : 2 jours

Prix : 900 €HT/ personne
(hors frais de repas et
d'hébergement)

Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances.
- Etudes de cas.
- Atelier de travail.
- Exercices en groupe.
- Vidéo.
- Construction de supports.
- Elaboration d'un plan d'action personnel par chaque participant.

Objectifs

- Comprendre les enjeux commerciaux pour l'entreprise.
- Accroître sa banque de donnée.
- Acquérir une structure de face à face sur stand opérationnelle et efficace.
- Optimiser votre impact grâce à un comportement adapté à cet environnement.

Contenu de la formation

- **Les objectifs de la vente sur salon**
 - Les objectifs poursuivis par l'entreprise
 - Les missions du Commercial
- **L'organisation et la gestion d'un salon**
 - Avant : objectifs commerciaux, cibles prospects clients, cibles produits et/ou services, missions des collaborateurs présents, veille concurrentielle
 - Pendant : gestion des contacts et des flux, accueil des visiteurs, le face à face sur stand
 - Après : suivi des contacts
- **Le face à face sur le stand**
 - La structure des contacts
 - La phase d'accroche
 - La découverte de l'objectif principal de la visite
 - Les clés d'acceptation
 - La position d'achat et le profil de l'interlocuteur
 - L'argumentation ciblée
 - Le traitement des objections
 - Les engagements à obtenir
 - La prise de rendez vous
- **Le comportement commercial**
 - L'attitude générale à véhiculer et les comportements à adopter
 - Les gestes et les mots tabous à éviter
 - Les espaces de communication à respecter
 - Gérer des situations difficiles
- **L'entraînement au face à face**
 - Entraînement intensif sur les situations travaillées durant le séminaire et sur des chantiers en préparation par les participants

Pour plus d'informations

Contactez-nous au
01.60.13.51.00

Les acquis

A l'issue de cette formation vous êtes capable de mesurer votre efficacité, d'accroître vos ventes comme votre fichier client et de mener des entretiens structurés, concis et avec aisance sur stand.