

PROGRAMME

Les 9 phases d'un plan de vente

Durée : 4 jours

- Journée 1

Matinée (4h00)

Présentation individuelle

- ❖ Introduction à la formation, dérouler et objectifs

- o Phase 1 et 2 du plan de vente

- o La pré-découverte

- o L'entrée en matière

- ❖ Activités : Mises en situation de l'entrée en matière

Après-midi (4h00)

- o Phase 3 du plan de vente

- o La découverte client

- Journée 2

Matinée (4h00)

- ❖ Retour sur la journée 1

- o Questions ouvertes

- o Réponses aux questions en mode participatif

- o Phase 4 du plan de vente

- o La synthèse de la découverte

Après-midi (4h00)

- o Phase 5 La présentation de ses produits et services

- Journée 3

Matinée (4h00)

- ❖ Retour sur la journée 2

- o Questions ouvertes

- o Réponses aux questions en mode participatif

- o Phase 6 La réponse aux objections

Après-midi (4h00)

- ❖ Activités : Mises en situation des réponses aux objections

- o Phase 7 L'annonce du prix

- Journée 4

Matinée (4h00)

- ❖ Retour sur la journée 3

- o Questions ouvertes

- o Réponses aux questions en mode participatif

- o Phase 8 Le closing ou comment concrétiser une vente

Après-midi (4h00)

- ❖ Activités : Mises en situation Phase 7 et 8 du plan de vente
- o Phase 9 La confortation/prise de congé

Conclusion et plan d'action individuel

- o Débriefing en groupe et partage d'expériences
- o Contrôle des connaissances par un questionnaire