

Vendre lors de la prise de commande

Public concerné :

Salariés prenant
"les commandes",
Responsables
commerciaux

Pré-requis:

expérience
minimale de 6 mois

**Nombre de
participants :**
6 à 8

Contenu du stage

- Supports de l'action
- Règles de « l'outil téléphone » (structure d'un appel,...)
- Outils de suivi des ventes (BO, GESCOM, HERACLES)

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Exposé et démonstration
- Montage en situation réelle d'une action
- Remise d'un support pédagogique

Objectif général

Monter, réaliser et solder une action de vente additionnelle lors de la prise de commande.

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Rédiger un argumentaire sur le produit vendu
- Mesurer les effets qualitatifs et quantitatifs de l'action
- Synthétiser l'action de vente au niveau de son contexte, résultats, points forts et faibles dégagés,...
- Maîtriser son discours de vente face à des objections

Indicateurs de l'application des acquis

- Calcul du taux de transformation : nombre de ventes effectuées/nombre de fois où le produit a été proposé
- Augmentation des volumes vendus

Durée :
1 jour

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- Le responsable commercial aura défini un produit à promouvoir

Après la formation

- Pendant l'action : le formateur contactera l'équipe "d'appels" pour avoir son ressenti sur l'action et assurera un suivi quantitatif et qualitatif avec le responsable
- Après l'action : le formateur effectuera la synthèse de l'action avec l'équipe téléphonique et le responsable commercial