

TARIFS & DATES

Tarifs d'inscription pour les 3 jours

1 230 H.T. / personne

1 471.08 (soit € T.T.C.)

1 170 H.T. / personne supplémentaire

1 399.32 (soit € T.T.C.)



Une session sur **Bordeaux** :

**20, 27 Mai 2010
et 03 Juin 2010**

Groupe ALLIOT Consulting étant enregistré sous le numéro 72 33 07038 33 auprès du préfet d'Aquitaine en tant qu'organisme de formation, vous avez la possibilité de demander une prise en charge pour notre formation à l'organisme professionnel collecteur agréé auprès duquel vous cotisez.

Clauses particulières

Groupe ALLIOT Consulting se réserve le droit d'annuler la formation en cas de nombre insuffisant d'inscrits.

En cas d'absence des stagiaires inscrits à la formation les versements resteront définitivement acquits à Groupe ALLIOT Consulting.

www.groupe-alliot-consulting.fr



BULLETIN D'INSCRIPTION

Attention : places limitées !

Société :	
Adresse :	
Ville :	
Code postal :	
Téléphone :	
Mail :	
Veuillez inscrire comme stagiaire :	
o M. o Mme o Mlle	
Nom	
Prénom	
Fonction	
Veuillez inscrire comme stagiaire :	
o M. o Mme o Mlle	
Nom	
Prénom	
Fonction	
A la session des :	
20, 27 Mai et 03 Juin 2010 <input type="checkbox"/>	
Nom du responsable	
Date	

Groupe ALLIOT Consulting

**16 rue Romain Rolland
33150 CENON**

Contacter: **Karine**

Téléphone : 05 56 31 73 03

Télécopie : 05 56 31 74 20

@ : kc@groupe-alliot-consulting.fr

VENDRE C'EST FAIRE ACHETER

**Les mots qui vous feront vendre
plus**

3 jours



Objectifs :

- ◆ Créer un contact positif
- ◆ Savoir immédiatement se différencier
- ◆ Comment découvrir les véritables besoins et motivations de vos prospects
- ◆ Comment mieux vendre ses produits ou services
- ◆ Rebondir facilement aux objections
- ◆ Argumenter efficacement
- ◆ Savoir défendre son prix
- ◆ Les astuces pour faire signer

Attention : places limitées !



PROGRAMME

UNE FORMATION VRAIMENT OPÉRATIONNELLE

Construite à partir de milliers d'expériences accumulées sur le terrain en tant que dirigeant, consultant, coach et formateur.

Cette formation aux méthodes pédagogiques innovantes, vous donnera les trucs et astuces pour optimiser et faciliter vos ventes.

Méthodes pédagogiques

- ◆ Travail en petit groupe (8 à 10 max)
- ◆ Films vidéo
- ◆ Jeux de rôles
- ◆ Mises en situation
- ◆ Livret de formation
- ◆ etc

faciliteront la pratique et l'appropriation des techniques de communication et les méthodes pédagogique par les stagiaires.

*Pour en savoir plus
sur nos méthodes et nos références :*
☎ 05 56 31 73 03
www.groupe-alliot-consulting.fr

En amont de la formation :

Les stagiaires seront invités à répondre à une série de tests pour les aider à comprendre leurs modes de fonctionnement, notamment en situations délicates et difficiles.

Les résultats obtenus seront restitués individuellement et nous permettront ainsi de leurs proposer des pistes d'améliorations en adaptés à leurs besoins réels.

1^{ère} journée :

- ◆ **Repérer vos talents** de vendeur
- ◆ Les **10 facteurs clés** de **succès** pour **vendre**
- ◆ Les **7 façons** d'être certain de **rater une vente**
- ◆ **Maîtriser son produit** ou service : ses **avantages** et ses **bénéfices**
- ◆ Les **6 clés de la décision** d'un client
- ◆ **Préparation de visite**: les bases du **succès commercial**
- ◆ **Reporting** : source de **business**
- ◆ L'introduction ou comment **créer immédiatement la différence**
- ◆ Comment **ausculter votre client** avec les bons outils



Frédéric BOULLAND
Consultant
Formateur

2^{ème} journée :

- ◆ **Créons le désir** et **l'intérêt** en argumentant :
Traitement d'un client positif et d'un client rétif
Comment argumenter sur l'**avantage**
Pourquoi argumenter sur le **bénéfice**
La **cascade des « OUI »**
- ◆ La vente commence **quand le client dit « NON »**
La bonne attitude face à une objection
Les différentes réponses aux objections
Le traitement des principales objections que vous rencontrez
- ◆ Les astuces pour **conclure et faire signer**

3^{ème} journée :

- ◆ Elaboration de **vos arguments** personnalisés
- ◆ **Training vente** en **simulation**

*Entraînements et simulations de ventes en **jeux de rôles** et **training vidéo** seront réalisés au cours de chaque journée.*