



DISC pour mieux vendre !

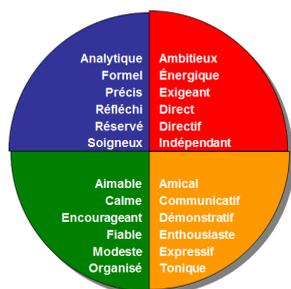
Objectifs :

Pourquoi, ce client ne m'écoute-t-il pas ? Et pourquoi celui-ci hésite-t-il ? Et pourquoi je n'aime pas ce genre de client ? Tout cela n'est qu'une question de couleur ! Pas de couleur de peau ou de cravate mais de « sa couleur ». Des dizaines d'années d'étude sur le comportement ont permis de mieux comprendre pourquoi certains vendeurs étaient nettement plus performants que d'autres. Non seulement car ils ont la couleur de l'emploi mais surtout car ils savent s'adapter à la couleur de leur client. Aujourd'hui Foster & Little vous propose de booster vos ventes en secteur alimentaire avec DISC© et la méthode des couleurs.

Contenu :

Grâce à cette formation, les vendeurs mèneront des entretiens de vente performants et seront donc plus efficaces dans leurs relations avec les clients car ils sauront maîtriser les points suivants :

- Quel est le profil de mon client ?
- Connaitre le profil du client grâce à la méthode DISC (méthode des couleurs)
- Mieux se connaître aussi grâce à la méthode DISC
- Quelles sont les attentes de ce profil
- Adapter son comportement verbal et non verbal pour se mettre en phase avec le profil couleur du client.
- Les étapes d'un entretien de vente réussi
- Comment débiter un entretien de vente (recherche d'un intérêt commun)
- Analyse des besoins du client (questionnement ouvert et fermé)
- Récapituler les besoins pour mieux cerner les attentes
- Présenter et à expliquer les solutions sans employer de jargon
- Faire face aux objections
- Présenter et vendre son prix de manière assertive
- Proposer des alternatives
- Les 5 techniques de conclusions les plus efficaces en vente
- Conclure un entretien et rendre le client satisfait.



Public concerné :

Les vendeurs ayant ou non déjà l'expérience du terrain mais qui ne maîtrisent peut-être pas encore tous les aspects d'un entretien de vente efficace grâce à la méthode DISC.

Déroulement de la formation :

Cette formation combine l'apprentissage par la mise en situation et des études de cas réels tirés de situations vécues. Concrètement, sur le terrain, les vendeurs entretiendront ensuite d'excellentes relations avec les clients pour augmenter non seulement la notoriété mais surtout les résultats de l'entreprise.

Maximum 8 participants

Organisation de la formation : 2 jours

Accompagnement sur le terrain : 2 heures par participant