

Formation - Formation Vente pour Technicien.ne (SAV, ...) - Présentiel

Augmentez votre chiffre d'affaires en formant vos équipes techniques à la vente !

Prospection

Vente

Objectifs

- Obtenir des informations pertinentes pour générer des ventes futures
- Conseiller le client pour générer des ventes additionnelles

Contenu de la formation

Vos équipes techniques sont tous les jours chez vos clients pour les dépanner, les former, leur installer du matériel, ... Elles connaissent ainsi vos clients de l'intérieur et ont accès à des informations que vos équipes commerciales ignorent souvent. Elles disposent aussi généralement d'un capital confiance incomparable auprès de vos clients. Formez- donc vos équipes techniques à la vente et vous augmenterez d'autant plus votre efficacité commerciale.

Au cours de cette formation, nous partirons toujours de l'expérience des stagiaires pour améliorer les pratiques dans leur contexte. Nous aborderons les points suivants :

La posture de Technicien.ne et la vente

- Qu'est-ce que la vente ?
- Est-ce que la vente est compatible avec l'approche technique ?
- Distinguer la persuasion de la manipulation
- Qu'est-ce que la vente additionnelle et pourquoi est-elle un plus pour le client ?

Fondamentaux des techniques de vente

- Découvrir ce qu'attend vraiment le client de notre part (écoute active et questionnement)
- Gérer la relation client en situation difficile pour acquérir/reconquérir la confiance du client
- Récolter de l'information utile pour l'équipe commerciale
- Présenter un rapport de fin d'intervention qui ouvre sur de la vente additionnelle

A l'issue de la formation, si le besoin en est exprimé, la formatrice se tiendra à disposition pour des échanges personnalisés sous

CODE : 11323 | Mise à jour : 14/01/2022

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Technicien.ne.s (SAV, contrôle, installation, formation ou autre type de service) qui intervient chez des clients professionnels (B2B)

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà visité des clients professionnels (B2B) en tant que technicien.ne

DURÉE

1,5 jour (10.5 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

forme de tutorat.

Selon les besoins du groupe, il est aussi possible de créer un groupe d'échange entre stagiaires pour approfondir les apprentissages après la formation.

Formation aussi possible en distanciel. Plus d'infos sur <https://dev77.eolis.net/formation/formation-vente-pour-technicien-ne-sav-distanciel/>

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Travaux de réflexion en groupe

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- Grille d'autopositionnement avant/après la formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

0% ()



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com