L'art de la découverte client

OBJECTIFS

- Acquérir des techniques de questionnement pour mieux cerner les besoins réels de ses clients
- Prendre de la hauteur sur ses croyances et ses façons de mener son entretien commercial pour acquérir de nouveaux réflexes

PROGRAMME DE LA FORMATION

Découvrir son client / prospect

- Comprendre les nouveaux parcours clients
- Eviter les mauvais réflexes
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente
- Observer et écouter : maîtriser les techniques de questionnement

Préparer chaque entretien

- Cadrer les enjeux et les étapes clés de cette découverte
- S'intéresser en priorité à son interlocuteur
- Rechercher habilement les failles de la solution actuelle du client
- Comprendre ce qu'il pense et attend de nous et de nos concurrents

Construire une argumentation convaincante

- Utiliser les outils d'aide à la vente au bon moment
- Sortir de la demande du client pour découvrir son besoin réel caché
- Utiliser à bon escient le silence
- Oser « confronter » son interlocuteur
- Reformuler pour valider sa propre compréhension
- Elargir le champ d'exploration de sa découverte
- Obtenir le cahier des charges de sa demande

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Développer une compréhension approfondie de la découverte client est essentiel pour tout professionnel dans le domaine du marketing, des ventes ou du service client. Cette formation vise à fournir les outils et techniques nécessaires pour appréhender efficacement les besoins, les désirs et les motivations des clients potentiels et ce de manière efficace.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com