



Programme du séminaire exceptionnel de formation Comment vendre un KIT PHOTOVOLTAIQUE en „ONE SHOT“

Objectifs Prioritaires

- 1) Motivation et dynamisation des acteurs
- 2) Les techniques de vente de la recherche de la cible à la signature du bon de commande.

Programme

1er jour :

MATIN :

- Présentation de chaque participant
- Ecoute de la problématique vente de chacun.
- Les points forts et les points faibles de chacun.
- Les freins.
- Les souhaits.

APRES MIDI

- Le comportement du vendeur et son attitude. Personnalisation autour de chacun

2ème jour :

#Savoir gérer les moments de vérité#

La vente, les différentes étapes de la préparation personnelle à la préparation des outils. De la recherche de la cible à l'étude des besoins du client. De la présentation du produit ou concept à la signature du bon de Commande.

Votre Assistance en Marketing et en développement commercial

direct@assistance-marketing.com
www.assistance-marketing.com



3ème jour :

Quest-ce que le PHOTOVOLTAÏQUE?

Une vrai vente financière!!!! Et non une vente de matériel

L'approche financière,
La recherche du besoin prospect
La présentation du concept financier
La rentabilité
L'amortissement
Le financement
Les formalités

Après midi

Le closing
Les astuces pour s'assurer de la vente en ONE SHOT

4ème jour

Journée consacrée aux jeux de rôles

5ème jour :

MATIN

- Savoir s'analyser
- Pourquoi s'analyser?
- La progression

APRES MIDI

- Savoir traiter les objections, écoute, reformulation, traitement
- Les cas pratiques
- La phase motivation
- Les objectifs

Vendredi 17 heures fin du séminaire.

Samedi et Dimanche à la disposition de chacun.

Nota : Les séminaires opérationnels que j'organise sont des séminaires pratiques, interactifs destinés à améliorer la performance des participants.

Ces séminaires pouvant faire l'objet d'un suivi <entreprise> en fonction des objectifs de chacun.

Votre Assistance en Marketing et en développement commercial

direct@assistance-marketing.com
www.assistance-marketing.com