

Piloter l'activité et fidéliser la clientèle avec la Méthode AGILE

🕒 14h 🌐 Tout public ✅ Prérequis : Aucun 📄 Document transmis : Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Identifier le niveau d'engagement du prospect dans le processus d'achat par la vente AGILE

Adopter la bonne technique de vente selon l'interlocuteur

Piloter la performance

CONTENU

Les étapes d'une vente réussie

Définition des attentes du client

Présentation efficace de son offre

Méthode DISC : adapter sa communication par le langage des couleurs

Stratégie de fidélisation des clients

La vente AGILE

Concept et méthode

Les 4 situations de vente : conseil, persuasive, créative, réactive

Traitement des objections

Utilisation d'un mode de communication favorable

Capacité d'argumentation : oser vendre le prix affiché et négocier le prix d'achat

Transformation des objections en arguments

Tableau de bord, outil pour piloter l'activité

Identification des indicateurs de mesure pertinents

Mesure du qualitatif

Définition des objectifs, fonctions, périodicité du tableau de bord

Les écarts et les procédures d'alerte

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel ou en distanciel, en Visio avec un formateur

Suivi des actions à distance : les échanges et travaux réalisés seront en corrélation avec les objectifs pédagogiques, les séances seront notifiées auprès d'Elli'Up par le formateur, l'apprenant signera les attestations de présence correspondantes, Elli'Up est joignable par téléphone ou mail

Apports théoriques et pratiques

Travaux personnels

MATERIEL A PREVOIR

Support permettant la prise de note

MODALITE D'EVALUATION

Evaluation continue des acquis à l'oral

Formulaire d'évaluation de la formation