

Renforcer ses compétences commerciales

🕒 21h 🌐 Tout public ✅ Prérequis : Aucun 📄 Document transmis : Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Se démarquer de la concurrence par un storytelling efficace
Adapter sa posture et son discours commercial pour mieux vendre son produit
Répondre aux attentes du client et les fidéliser
Traiter les objections et développer les ventes

CONTENU

Approche commerciale et relation avec les partenaires et clients

Identifier les besoins et attentes du client pour proposer une offre cohérente
Les spécificités de la relation client par téléphone et en face à face
Optimiser son verbal et son non-verbal pour renforcer sa posture
Développer son assertivité pour favoriser la relation client
Développer et entretenir des relations de partenariats avec les réceptifs, hôtels, ...
Réserver et s'assurer du bon déroulement des prestations touristiques vendues auprès des partenaires et sous-traitants

Vendre des prestations touristiques

Connaître son offre et celle de ses principaux concurrents
Valoriser ses atouts pour se démarquer de la concurrence
Pratiquer le storytelling pour mieux argumenter
Présenter et valoriser son offre de destinations touristiques
Se fixer des objectifs adaptés à chaque type de clients, s'adapter aux différents profils
Développer son écoute active pour améliorer sa connaissance client et pratiquer le questionnement
Développer les ventes additives
Utiliser la reformulation pour clôturer une vente

Traitement des objections

Utilisation d'un mode de communication favorable
Anticiper les objections
Capacité d'argumentation : oser vendre au prix et négocier
Transformation des objections

MODALITES PEDAGOGIQUES

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