



Vendre et négocier dans le Laboratoire

module perfectionnement *(formation en distanciel)*

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 3 modules (3x90')

Objectif pédagogique : A la suite de la formation aux techniques de vente, vos commerciaux s'entraîneront sur 3 situations de vente clé.

Le groupe de 7 participants est connecté à l'aide de Teams ou équivalent.

. **Upselling** : comment convaincre un client de monter en gamme pour améliorer son panier moyen

. **Cross-selling** : Comment vendre des produits complémentaires à la demande originale ou provoquer des opportunités pour d'autres gammes chez le client

. **Techniques de conclusion** : comment faire preuve de persuasion pour provoquer une signature ou avancer plus vite dans le process de vente (compétence cruciale et pour autant souvent identifiée comme une vraie zone de développement pour des commerciaux de profil scientifique)

Les différents thèmes

- **Upselling** :
 - Qu'est-ce que le Upselling ? Quels bénéfices pour le vendeur ?
 - Les bonnes pratiques pour réussir
 - Entraînement
- **Cross-selling** :
 - Qu'est-ce que le Cross-selling ? Quels bénéfices pour le vendeur ?
 - Les bonnes pratiques pour réussir
 - Entraînement
- **Techniques de conclusion** :
 - Les différentes techniques de closing
 - Entraînement intensif

Dates :

Modules 1 et 2 : **10 Mars 2021** (demi-journée) 09h00-10h30 - pause - 11h00-12h30

Module 3 : **15 mars 2021** 09h00-10h30

Coût des 3 modules en distanciel : 325 € HT / pers.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCO. Possibilité de prise en charge par le Cifl sous conditions - *vous renseigner*