

(Mobile ebook) File size: 60.Mb

# Technique de Vente: Les stratgies gagnantes tape par tape + **\*\*BONUS\*\*** Formations Vido + 8 fiches synthses (Technique de Vente Edition t. 2)



*Par Victor CABRERA*

*\*Download PDF / ePub / DOC / audiobook  
/ ebooks*

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes :  
#4448 dans eBooksPubli le: 2015-12-  
03Sorti le: 2015-12-03Format: Ebook  
Kindle

(Mobile ebook) Technique de Vente: Les  
stratgies gagnantes tape par tape +  
**\*\*BONUS\*\*** Formations Vido + 8 fiches  
synthses (Technique de Vente Edition t. 2)

**Par Victor CABRERA : Technique de Vente:  
Les stratgies gagnantes tape par tape +  
**\*\*BONUS\*\*** Formations Vido + 8 fiches  
synthses (Technique de Vente Edition t. 2)**  
before purchasing it in order to gage whether or  
not it would be worth my time, and all praised  
Technique de Vente: Les stratgies gagnantes  
tape par tape + **\*\*BONUS\*\*** Formations Vido +  
8 fiches synthses (Technique de Vente Edition t.  
2):

Download

Read Online

## Description :

Prsentation de l'diteurVous avez un bon produit / service, un savoir faire / une expertise... mais vous ne

savez pas le vendre la hauteur de son potentiel commercial ? Vous avez des difficultés lorsqu'il s'agit de prospecter, prendre contact, convaincre et vendre un client ? Vous vous sentez mal à l'aise, et parfois dsarm face aux objections ? Vous n'arrivez pas toujours à capter l'attention, faire valoir vos arguments et susciter l'adhésion du client envers votre offre commerciale et vos prestations ? Vous aimeriez être plus percutant, convaincant, vendre plus et mieux au quotidien, avec professionnalisme (et régularité) pour obtenir CROISSANCE RENTABILITÉ ? Ce livre va devenir votre guide, car il recense les meilleures pratiques commerciales chaque étape de la vente, de la recherche de client jusqu'à la fidélisation et la revente. C'est un véritable condensé d'Intelligence Commerciale votre service ! Vous allez structurer votre méthode de vente et apprendre de manière concrète : Savoir où et comment trouver vos futurs clients, Prendre contact et capter l'attention, Convaincre et vendre votre prix, Traiter les objections, conclure plus de ventes et fidéliser vos clients Au travers des concepts essentiels, des techniques commerciales testées et prouvées, des exemples concrets et un véritable fil conducteur tout au long du livre, vous allez devenir un AS de la Vente ! Vous trouverez dans ce livre, les notions clés pour aborder sereinement les techniques de vente, accompagnées de nombreux exemples issus de ma propre expérience. Voici ce qui vous attend: Chapitre 1 : La technique de vente : on en parle beaucoup mais c'est quoi concrètement ? Chapitre 2 : Les 7 (+3 !) étapes de la vente Chapitre 3 : Détaillons ensemble chaque étape clé de la vente A- La préparation B- Comment réussir vos campagnes de prospection commerciale ? C - Comment prospecter par téléphone avec succès? D- Le rendez-vous client : L'occasion de transformer l'essai ! E- Comment réaliser une phase de découverte efficace et doubler votre taux de réussite? F - Comment vendre grâce à une argumentation efficace? G- Comment transformer les objections en opportunités business? H - Savoir enfin quand et comment conclure une vente efficacement ! I - Que faire si malgré tous vos efforts la vente n'est pas conclue, et comment éviter de perdre une vente et un futur client? J - La fidélisation client : un enjeu stratégique pour récompenser vos efforts

Chapitre 4 : Techniques de vente additionnelles pour performer davantage A - Comment séduire un prospect indifférent ? B - Comment convaincre un interlocuteur de manière efficace ? C - Comment réduire les risques et déclencher l'achat du client ? D - Vaincre enfin l'objection prix ! E - Utilisez la meilleure des techniques de vente : le témoignage client ! Chapitre 5 : Avoir la psychologie de la vente pour réussir long terme A - Les 5 pièges et erreurs qui vous feront perdre des clients B - 19 principes clés pour réussir dans la vente Conclusion et accès aux bonus

Vous aurez ainsi toutes les clés indispensables pour aller de l'avant et obtenir des résultats à la hauteur de vos efforts! \*BONUS\* Pour l'achat de ce livre, vous recevrez également des FORMATIONS VIDEOS complémentaires + 8 fiches synthèses au format PDF sur l'essentiel à retenir en technique de vente ! Présentation de l'auteur

Vous avez un bon produit / service, un savoir faire / une expertise... mais vous ne savez pas le vendre la hauteur de son potentiel commercial ? Vous avez des difficultés lorsqu'il s'agit de prospecter, prendre contact, convaincre et vendre un client ? Vous vous sentez mal à l'aise, et parfois dsarm face aux objections ? Vous n'arrivez pas toujours à capter l'attention, faire valoir vos arguments et susciter l'adhésion du client envers votre offre commerciale et vos prestations ? Vous aimeriez être plus percutant, convaincant, vendre plus et mieux au quotidien, avec professionnalisme (et régularité) pour obtenir CROISSANCE RENTABILITÉ ? Ce livre va devenir votre guide, car il recense les meilleures pratiques commerciales chaque étape de la vente, de la recherche de client jusqu'à la fidélisation et la revente. C'est un véritable condensé d'Intelligence Commerciale votre service ! Vous allez structurer votre méthode de vente et apprendre de manière concrète : Savoir où et comment trouver vos futurs clients, Prendre contact et capter l'attention, Convaincre et vendre votre prix, Traiter les objections, conclure plus de ventes et fidéliser vos clients Au travers des concepts essentiels, des techniques commerciales testées et prouvées, des exemples concrets et un véritable fil conducteur tout au long du livre, vous allez devenir un AS de la Vente ! Vous trouverez dans ce livre, les notions clés pour aborder sereinement les techniques de vente, accompagnées de nombreux exemples issus de ma propre expérience. Voici ce qui vous attend: Chapitre 1 : La technique de vente : on en parle beaucoup mais c'est quoi concrètement ? Chapitre 2 : Les 7 (+3 !) étapes de la vente Chapitre 3 : Détaillons ensemble chaque étape clé de la vente A- La préparation B- Comment réussir vos campagnes de prospection commerciale ? C - Comment prospecter par téléphone avec succès? D- Le rendez-vous client : L'occasion de transformer l'essai ! E- Comment réaliser une phase de découverte efficace et doubler votre taux de réussite? F - Comment vendre grâce à une argumentation efficace? G- Comment transformer les objections en opportunités business? H - Savoir enfin quand et comment conclure une vente efficacement ! I - Que faire si malgré tous vos efforts la vente n'est pas conclue, et comment éviter de perdre une vente et un futur client? J - La fidélisation client : un enjeu stratégique pour récompenser vos efforts

Chapitre 4 : Techniques de vente additionnelles pour performer davantage A - Comment séduire un prospect

indifférent ? B - Comment convaincre un interlocuteur de manière efficace ? C - Comment réduire les risques et déclencher l'achat du client ? D - Vaincre enfin l'objection prix ! E - Utilisez la meilleure des techniques de vente : le témoignage client ! Chapitre 5 : Avoir la psychologie de la vente pour réussir long terme A - Les 5 pièges et erreurs qui vous feront perdre des clients B - 19 principes clés pour réussir dans la vente Conclusion et accès aux bonus Vous aurez ainsi toutes les clés indispensables pour aller de l'avant et obtenir des résultats à la hauteur de vos efforts! \*BONUS\* Pour l'achat de ce livre, vous recevrez également des FORMATIONS VIDEOS complémentaires + 8 fiches synthèses au format PDF sur l'essentiel à retenir en technique de vente !

Biographie de l'auteur Victor Cabrera est consultant / formateur en efficacité commerciale, et dirigeant d'entreprises. Son Blog [www.technique-de-vente.com](http://www.technique-de-vente.com) est le 1er Blog dédié aux techniques de vente avec 3,5 millions de visites en provenance de 159 pays. Il a formé plusieurs milliers de commerciaux, dirigeants, entrepreneurs et porteurs de projets au travers de ses différentes interventions en entreprises. Il permet aujourd'hui à n'importe qui d'accéder aux meilleures pratiques commerciales (partout dans le monde) depuis une simple connexion Internet via son programme 360 Efficacité Vente : <http://www.formation-commerciale-efficacite-vente.com/>