

## Les techniques de vente : training intensif

Réf : TECVENTE

 OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les étapes de la vente.  
Gagner en aisance à chaque étape.  
S'entraîner par une mise en pratique personnalisée.



2 jours soit 14h



Voir calendrier



690 €HT / participant



Public / Prérequis

Toute personne amenée ou qui sera amenée à être en situation de vente.  
Pas de pré requis.

## PROGRAMME

**S'adapter au profil du client**

Identifier les différents types d'interlocuteurs.  
Adapter son discours commercial en fonction de la typologie client.

**La découverte du client**

Ouvrir le dialogue par un questionnaire pertinent.  
Améliorer son écoute active par une prise de notes adaptée.  
Saisir avec plus de pertinence les mots-clés.  
Développer sa capacité d'empathie, sans perdre son assertivité.  
Maîtriser l'art de la reformulation.

**Affiner son argumentation**

Rappel des règles d'argumentation : sélection, formulation.  
Rappel des deux types de motivations individuelles à prendre en compte.  
Mieux systématiser la déclinaison C.A.B.  
Évaluer les motivations individuelles dans la partie « bénéfice » pour l'interlocuteur client.

**Traiter les objections**

Les étapes du traitement des objections

**La négociation des prix**

Les techniques de négociation de prix.  
Utiliser ces techniques en situation difficile et conflictuelle.

**Conclusion de l'entretien**

Les techniques de conclusion.  
Perfectionner ses techniques de conclusion en fonction du sujet, du produit / service et de l'interlocuteur.

**Élaboration d'un plan d'action personnel**Méthodes et Moyens  
pédagogiques

Apports théoriques et pratiques.  
Réflexions en groupe. Simulation  
d'entretiens de vente avec training  
vidéo.  
Définition d'un plan d'action personnel.

Salles équipées : vidéoprojecteur et  
paperboard. Chaque stagiaire dispose  
d'un support de cours papier ou  
électronique et de matériel de prise de  
notes.



Validation

Attestation de stage




Profil intervenant

Ancien responsable commercial,  
diplômé en commerce / export, expert  
en vente

Suivi et Évaluation  
de l'action

Exercices pratiques, quizz pour valider  
les acquis, compte rendu de fin de  
formation et analyse interne  
Questionnaire « évaluation de la  
formation » rempli par le stagiaire

 La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite et toute demande d'adaptation peut être étudiée en amont de la formation en fonction du besoin des personnes. Nous contacter pour plus d'informations



Lieu : Site de Metz : JCD FORMATION - 193 rue Metman - 57070 METZ - 03 87 37 97 70  
Site de Pompey : KAPEDIA - 132 Rue Léonard de Vinci - 54340 POMPEY - 03 83 49 80 80