



Les techniques de vente : training intensif

2 jour(s), soit 14 heures

Programme de formation

Public visé

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

Pré-requis

Pas de prérequis

Objectifs pédagogiques

Maîtriser les étapes de la vente.

Gagner en aisance à chaque étape.

S'entraîner par une mise en pratique personnalisée.

Description / Contenu

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 questionnement 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

Modalités pédagogiques

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

Moyens et supports pédagogiques

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

Modalités d'évaluation et de suivi

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

Validation de stage

Attestation de stage

Profil du formateur

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

Lieu

JCD and CO - 193 RUE DU GENERAL METMAN, 57070 METZ France

Informations sur l'accessibilité

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.