

Se perfectionner aux techniques de vente

Renforcer son argumentation et améliorer sa performance

Objectifs

- Mettre en œuvre les méthodes de vente avancées pour développer son efficacité commerciale et améliorer ses résultats
- Conduire un entretien de vente structuré en mobilisant les techniques de découverte, d'argumentation et de conclusion adaptées
- Analyser les besoins, motivations et comportements d'achat du client afin d'adapter sa stratégie commerciale.

Public concerné

Responsable commercial, commercial grands-comptes, commercial senior.

Pré-requis

Maîtriser les techniques de vente

Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active s'appuyant sur des :

- Apports théoriques,
- Applications sur des cas,
- Exercices pratiques,
- Partages d'expérience.

Equipe pédagogique

Les formateurs sont issus du monde professionnel, ils font le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques visés par cette formation

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.



Infos pratiques

Formation disponible uniquement en intra/sur mesure

Tarif

Nous consulter pour un devis personnalisé

Durée

2 jours soit 14 heures

Lieu de formation et calendrier

Le planning de la formation pourra être déterminé avec l'animateur en fonction des contraintes professionnelles des stagiaires.

Formation dans vos locaux, chez nous ou à distance

Modalités d'évaluation

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Le programme de la formation

Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant

La communication

- Attitudes physiques et morales d'un bon négociateur.
- La gestion des espaces et la proxémie.
- La gestuelle et les attitudes positives.
- Savoir s'adapter en fonction du contexte de la vente.

Découverte et engagement du dialogue

- Finalité d'une découverte.
- Préparer la recherche du besoin.
- Préparer son argumentation.
- Créer un climat favorable.
- Découverte des besoins et motivations du client.
- Anticiper le contexte du premier entretien.

Les motivations de l'acheteur

- Savoir les détecter et les reconnaître.
- Les différentes motivations d'achat.
- Agir en symbiose avec l'acheteur.

L'argumentation

- Comment construire son argumentaire.
- Sélectionner et hiérarchiser ses arguments.
- Déroulement et contrôle de l'argumentation.

Les objections

- Rechercher les origines.
- Analyser la nature et les causes des objections.
- Les processus psychologiques
- Les techniques de traitement.

La conclusion

- Gérer la conclusion.
- Les différentes attitudes de l'acheteur face au prix.
- Déceler les signes d'approbation verbaux et non verbaux.
- Les techniques de concession et contrepartie.
- Engager l'acheteur vers une prise de décision.
- Les ventes additionnelles.
- La prise de congés.

Quiz final : qu'avez-vous retenu ?



CONTACTS

Nos conseillers en formation
formationcontinue@supdev.fr
tél : 01 39 10 78 78

Référent handicap - Laurent Perna
lperna@supdev.fr - tél : 06 89 69 07 00

www.supdev.fr

Une école de

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION



Notre établissement est accessible aux
personnes en situation de handicap