

LA VENTE EFFICACE

OBJECTIF : Acquérir une méthode de vente efficace, pratique et concrète pour vendre plus et être en mesure d'atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise.

PUBLIC VISE: Conseillers commerciaux, représentant délégués et technico- commerciaux débutant.

NIVEAU REQUIS : Aucun

COMPETENCES VISEES : Apprendre à réussir une vente.

MOYENS PEDAGOGIQUE : Alternance de cours théorique et de cas pratique, possibilité d'adapter les exercices en fonctions des besoins des participants. Support pédagogique remis au stagiaire

MOYENS TECHNIQUE : Vidéo projecteurs, imprimante, ordinateurs

MOYENS D'ENCADREMENT : Cette formation vente est assurée par un expert dans le domaine avec une solide expérience en formation professionnelle.

APPRECIATION DES RESULTATS : Evaluation oral pour attester des connaissances acquis individuellement en fin de formation et questionnaire de satisfaction en fin de formation

LIEU DE FORMATION : Site client ou salle de formation à l'extérieur de l'entreprise

MODE D'ORGANISATION PEDAGOGIQUE : Présentiel en intra entreprise

DUREE : 21 heures

SANCTION : Attestation de formation

Contenu de la formation :

Un argumentaire solide et logique

Les 9 types d'arguments
Adapter et personnaliser son argument
en fonction du profil de l'acheteur
Objections et réfutations : les faits et
leur perception

Écouter, parler et convaincre

Comprendre les besoins du client
L'écoute et la parole active
Le dit et le non-dit
La clarification, la compréhension et
l'approbation

La gestion des émotions et des tensions

Repérer les intérêts, les valeurs et les
motivations du négociateur et s'y
adapter
Se maîtriser en cas de conflit
Répondre à un client furieux
Vive le stress pour une meilleure
performance !

**Le décodage des attitudes des
négociateurs : introduction à la PNL**

Connais-toi toi-même pour être plus
performant
Les relations humaines
Décrypter le comportement du
négociateur
Adapter son comportement aux
réactions de l'autre

La création de valeur

Déceler la valeur réelle et intrinsèque
d'un produit ou service pour le client
Comment saisir la part du lion, en
période de vaches maigres
13 tactiques de vente

Conclure un accord et formaliser

Poser des points d'ancrage
Prendre des engagements précis
Honorer et respecter ses
engagements
Établir une relation durable et
anticiper la prochaine négociation