

**Durée :**

**3 jours (21 h.)**

**Les participants et leur pré-requis :**

Vendeurs souhaitant acquérir ou revoir les techniques essentielles de la vente.

**Notre intervenant :**

Formateur -Consultant dans le domaine commercial.

**L'organisation :**

**Lieu :** A déterminer Occitanie

**Dates :** A déterminer

**Horaires :** 08h30 17h00

**Coût par participant :**

**999 € HT**  
**(1198.8 € TTC)**

**Renseignements et inscriptions :**

**Sabine ACCO**

**LES OBJECTIFS :**

- Connaître les outils et les méthodes pour mener efficacement un entretien de vente et s'entraîner à les mettre en oeuvre.
- Savoir adopter une attitude commerciale et professionnelle aux différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion.

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:**

Repose sur une approche pragmatique, conciliant des apports théoriques, la présentation d'outils et des mises en situation.  
Un support mémoire des points clé est remis à chaque participant.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

■ **Préparer l'entretien dans un état d'esprit positif et gagnant**

- La collecte d'informations.
- Préparation matérielle et psychologique.

■ **Créer rapidement le contact et les conditions du dialogue**

- Instaurer un climat de confiance favorable à la vente.
- Comprendre et se faire comprendre : les fondamentaux d'une bonne communication.

■ **Découvrir le client comprendre ses besoins Analyser ses attentes**

- Les différentes motivations d'achat.
- Les techniques de questionnement : leur utilisation pertinente.
- L'écoute active et la reformulation.
- La communication non-verbale.

■ **Argumenter avec efficacité pour convaincre**

- Savoir adapter son argumentaire aux motivations détectées.
- Structurer ses arguments et adapter son vocabulaire.
- Parler en avantage client plutôt qu'en caractéristiques.

■ **Savoir positiver et anticiper les objections**

- Les différentes formes d'objections fondées et non fondées.

- Faire de l'objection une nouvelle opportunité d'argumenter.
- Répondre à l'objection spécifique du prix.

■ **Savoir conclure de façon positive avec ou sans vente**

1. Identifier les signaux de prise de décision.
2. Résumer précisément les termes de l'accord.

■ **Fidéliser son interlocuteur et pérenniser la relation commerciale**

■ **Elaborer son plan d'amélioration personnel**