



ENTRAINEMENT INTENSIF AUX TECHNIQUES DE VENTE

Objectifs de la formation :

- Se perfectionner sur les étapes clés de l'entretien de vente : la découverte, le traitement des objections et la conclusion.
- Gagner en aisance à chaque étape.

Programme:

S'adapter au profil de chaque client:

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

Découvrir son client:

- Ouvrir le dialogue par un questionnement pertinent.
- Améliorer son écoute active par une prise de note adaptée.
- Saisir avec plus de pertinence les mots-clés.
- Mieux recourir à des interventions d'appui.
- 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.
- Principe C.A.B. (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices).
- Rappel des deux types de motivations individuelles à prendre en compte.
- Mieux systématiser la déclinaison C.A.B.
- Evaluer les motivations individuelles dans la partie « bénéfiques » pour l'interlocuteur client.

Traiter les principales objections :

Rappels :

- Vraies ou fausses objections ?
- Les trois étapes clés du traitement des objections.

Mieux gérer la problématique prix :

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



Conclure l'entretien :

- Les trois techniques de conclusion, leurs avantages et inconvénients respectifs.
- Perfectionner ses techniques de conclusion en fonction du sujet, du produit/service et de l'interlocuteur.

Elaboration d'un plan d'action personnel :

- Auto-analyse et diagnostic des participants :
- points forts/faibles,
- objectifs de progrès.

Public concerné :

- Toute personne placée régulièrement en situations de vente, souhaitant se perfectionner aux techniques de vente et accélérer l'acquisition des bons réflexes.

Méthode pédagogique :

Les cours tiennent compte des acquis et des capacités d'assimilation des participants. Le formateur a pour mission de répondre à la demande de façon permanente et individualisée.

Tout au long de la formation, le formateur alterne entre théorie, démonstration et pratique.

Mise à disposition de tout le matériel dédié à cette formation.

Intervenants :

Formateur spécialisé dans les techniques d'entretien et de négociation en vue d'une vente requérant un minimum de trois années de pédagogie appliquée dans la formation.