

PROGRAMME DE FORMATION

TECHNIQUES DE VENTE

- Public visé :
Toute personne souhaitant entreprendre une **carrière commerciale**
Employés d'un service administratif
Vendeurs sédentaires
Techniciens
 - Prérequis : Comprendre et parler le français.
 - Durée : 14 heures Tarif Sur devis
 - Modalité d'accès:
Accès possible à la formation dans un délai de 7 jours postérieure à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.
 - Moyens pédagogiques :
Notre méthode pédagogique est interactive, participative et active. Basée sur des exemples concrets et des expériences professionnelles de nos formateurs. Ces derniers mettront à votre disposition leur expertise, leur expérience et répondront au mieux aux différentes problématiques auxquelles vous pourrez être confronté.
 - Méthodes pédagogiques :
Apports théoriques et pratiques, méthodes expositive, interactive.
Réflexions de groupe guidées par l'animateur
Support de cours **formation techniques de vente**
- Modalité de la formation : Présentiel et synchrone
- Modalité d'évaluation: QCM , cas pratiques
- Objectifs :
Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité commerciale de la préparation à la conclusion
Connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale
Procéder, avec méthode, au déroulement de son entretien de vente
Développer son leadership relationnel en face à face, renforcer sa force de persuasion en clientèle

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes en situation de handicap et que vous voulez suivre cette formation, merci de contacter notre référent handicap, M. BAHY Taoufik joignable par mail à l'adresse t.bahy@free.fr et/ou par téléphone au 0141613561. Selon la nature de votre handicap, le référent déterminera les conditions d'accessibilité à la formation et l'adaptation des moyens de la prestation dont l'accessibilité des ressources et/ou la présence de supports spécifiques. Le référent pourra également vous orienter vers un partenaire capable de proposer une ingénierie de formation compatible avec la nature de votre handicap.

Contenu de la formation

1- Assurer la préparation d'un entretien commercial ou d'une visite client avec méthode

- Cerner les enjeux d'un rendez-vous clientèle réussi
- Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes (Présentation ou validation de closing)
- Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur (historique, chiffres, enjeux, etc.)
- Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication (Image et Dress-Code)

2- Conduire et maîtriser l'entretien de vente

- Introduire l'entretien : se présenter, présenter les objectifs, le déroulé et la durée de l'échange
 - Présenter de façon attractive son entreprise et son offre au format « pitch elevator »
 - Maîtriser les techniques permettant d'assurer la découverte client avec efficacité (Rappel sur le trio : écoute / questionnement / reformulation)

3- Travailler son argumentation commerciale, répondre aux objections courantes

- Déterminer le profil de vos clients et adapter son argumentaire (Retour sur le SONCAS pour mieux comprendre le fonctionnement de ses clients)
- Découvrir les besoins du client avec méthode : les besoins fonctionnels et émotionnels
- Retour sur le questionnement : Oser questionner pour bien comprendre les attentes
- Faire une offre argumentée, présenter son produit, rassurer son client sur la qualité (Les grands principes de l'argumentation ou de la présentation.
- Connaître les différents types d'objections pour traiter les objections avec méthode et efficacité

4- Identifier les techniques de réfutation des objections, travailler les objections les plus courantes

- Savoir repérer les freins à l'achat et les signaux d'achat

5- Conclure et prendre congé : connaître les bonnes pratiques

- Réaliser une conclusion ou un ***closing commercial*** avec méthode
- Prendre congé en assurant un contact positif, engager un suivi avec son interlocuteur

6-Training vidéo sur les techniques de vente et les techniques commerciales

- Mise en situation virtuelle à partir de jeux de rôles proposés par l'animateur et/ou à partir du quotidien des participants
- Les entretiens vidéo sont enregistrés, analysés puis commentés par les participants et le consultant.