



MAÎTRISER LES TECHNIQUES ET LES COMPORTEMENTS DE LA VENTE

Initiation

Objectifs :	
Acquérir et mettre en pratique des techniques : - pour conduire avec succès un entretien de vente. - pour développer son potentiel de vendeur et satisfaire le client par un conseil adapté et personnalisé. Communiquer efficacement en fonction des situations.	
PUBLIC	Commerciaux, vendeurs terrain, technico-commerciaux, chefs d'entreprise
PRE REQUIS	Aucun
ORGANISATION	Durée : 4 Jours (28h) Matériel : Un support de cours + pc Nombre de Stagiaires : Minimum : 1 personne et Maximum : 6 personnes
FORMATEUR	Formateur ayant une expérience confirmée dans la vente et la négociation
PEDAGOGIE	Pré-évaluation des besoins. Entretiens individuels et/ou collectifs. Mise en situation Apports théoriques et exercices pratiques permettent d'approfondir les connaissances de base. Réalisation lorsque le temps le permet des créations de projets personnels. Evaluation de stage à chaud. Evaluation des acquis (QCM ou mise en situation ou exercice test d'application). Attestation de stage. Evaluation de stage à froid.
MODULE SUIVANT	
HANDICAP	En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps

PROGRAMME

<p>Mieux se connaître pour développer son efficacité commerciale Autodiagnostic : quels sont vos comportements face à un client ? Les aspects efficaces et inefficaces de votre style commercial. Identifier vos points forts et vos axes de progrès pour renforcer votre flexibilité.</p> <p>Développer sa capacité d'écoute du client De l'écoute active à l'empathie. L'art de recueillir des informations commerciales : questionnement directif et non-directif. Les techniques et les attitudes qui incitent le client à être en confiance et à en dire plus.</p> <p>Convaincre pour renforcer l'image de l'entreprise et assurer la réussite d'une vente Les étapes clés d'une démarche de vente : de l'analyse des besoins à la concrétisation. Identifier les motivations de l'interlocuteur : éléments rationnels et irrationnels. Bâtir une stratégie d'argumentation. Surmonter les réticences et traiter les divergences. Vivre la vente côté client L'art de la conviction par l'écoute</p> <p>De la vente à la négociation : concilier des intérêts divergents Formuler une demande, mettre sur la table un problème. Rechercher les zones d'intérêt commun.</p>	<p>Choisir le juste comportement dans les situations clients les plus difficiles Assumer les erreurs ou les contradictions de sa propre entreprise. Faire face à l'agressivité, à la mauvaise foi, au refus d'écouter du client. Résister aux manœuvres, déjouer les pièges. S'affirmer et défendre ses choix en préservant la relation avec le client.</p> <p>Coordonner son action avec celle des services commerciaux Intervenir en appui du commercial, en avant-vente, en après-vente. Préciser les objectifs et se répartir les rôles. Les 7 clés de l'entretien de négociation commerciale</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Élaborer des solutions : trouver des compromis mutuellement satisfaisants. Verrouiller les po	
--------------------------------------------------------------------------------------------------	--