



## Techniques de Vente Niveau 2

Expert

<b>Objectifs :</b>	
Repérer le niveau de maturité du besoin client/prospect. Adapter ses techniques de vente à chaque situation client. Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.	
<b>PUBLIC</b>	Commercial, Technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.
<b>PRE REQUIS</b>	Avoir suivi Technique de vente niveau 1.
<b>ORGANISATION</b>	Durée : 2 Jours (14h) Matériel : Un support de cours + pc Nombre de Stagiaires : Minimum : 1 personne et Maximum : 6 personnes
<b>FORMATEUR</b>	Formateur ayant une expérience confirmée dans la vente et la négociation
<b>PEDAGOGIE</b>	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.
<b>MODULE SUIVANT</b>	Réussir son rendez-vous commercial, la téléprospection et ses outils
<b>HANDICAP</b>	En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps

### PROGRAMME

<p>1) Adapter son approche commerciale aux besoins client Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect. Repérer les 4 situations de vente. Adopter le réflexe vente AGILE. Mise en situation Exercice de découverte</p> <p>2) Co-construire la solution : la vente conseil Les situations de vente conseil. Faire exprimer le besoin client. Découvrir les besoins implicites. Construire avec le client la solution la plus adaptée. Aider à prendre sa décision. Mise en situation Entraînement : les questions impliquantes</p> <p>3) Créer le besoin : la vente persuasive Faire la différence rapidement avec la "bande annonce". Faire prendre conscience de problèmes à venir. Montrer les risques pour le client d'une non-action. Donner envie de changer. Mise en situation Entraînement : créer le besoin</p>	<p>4) Accélérer l'envie de changer : la vente créative Les situations de vente créative. Créer la solution appropriée. Accélérer le besoin de changer : les effets d'éloquence. Dépasser les ultimes réticences. Mise en situation Jeu de la persuasion</p> <p>5) Se différencier par son expertise : vente réactive Les situations de vente réactive. Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande. Se différencier avec l'argumentation concurrentielle. Résister aux demandes du client. Mise en situation Entraînement à l'argumentation concurrentielle</p>
---	---