



MAÎTRISER LES TECHNIQUES ET LES COMPORTEMENTS DE LA VENTE

357€HT/J/pers*

Initiation

Objectifs :	
Acquérir et mettre en pratique les techniques et comportements efficace pour la vente : - pour conduire avec succès un entretien de vente. - pour développer son potentiel de vendeur et satisfaire le client par un conseil adapté et personnalisé. - pour Communiquer efficacement en fonction des situations mêmes difficiles. - pour coordonner son action avec le service commercial	
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. 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	Notre centre de formation est engagé dans une politique du handicap, à consulter sur notre site internet à l'adresse suivante https://www.borg-services.com/politique-handicap/

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>Rechercher les zones d'intérêt commun. Élaborer des solutions : trouver des compromis mutuellement satisfaisants. Verrouiller les positions De la vente à la négociation : concilier des intérêts divergents Formuler une demande, mettre sur la table un problème.</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>
---	--