

PROGRAMME DE FORMATION INTRA ENTREPRISE

Exemple de programme - à personnaliser

PUBLIC VISÉ

Commerciaux et collaborateurs en situation de vente de produits ou services

PRÉ REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de pré requis

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Formation en présentiel

DURÉE

2 jours (14 heures)

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 4 à 8 stagiaires

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès à nos formations intra entreprise sur mesure est supérieur à 1 mois. Nous répondons sous 24H à toute sollicitation.

ACCESSIBILITÉ

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

TARIF : nous consulter

INTITULÉ

TECHNIQUES FONDAMENTALES DE LA VENTE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participants disposeront de méthodes et de connaissances immédiatement utilisables pour conduire un entretien de vente avec aisance et brio en sachant maîtriser les différentes étapes, déjouer les objections récurrentes et conclure avec succès :

- Maîtriser les **étapes incontournables** d'un entretien de vente
- Savoir débiter la relation avec le client de manière à installer un **climat de confiance** ;
- Maîtriser les **techniques de questionnement** pour adapter leur exposé aux besoins spécifiques du client ;
- Augmenter leur **force de persuasion** auprès des clients ;
- Maîtriser les **techniques de réfutation** des objections et notamment celles liées à la concurrence ;
- Savoir mettre en avant et vendre l'**offre de services globale** (crédit, garanties, etc.);
- Connaître les astuces et ficelles des **meilleurs vendeurs** pour vendre plus et plus vite ;
- **Conclure** avec succès ;
- **Fédérer les vendeurs** autour d'une philosophie commune de l'approche commerciale.

FORMATEUR

Consultant formateur Sénior

Expert en Vente, Relation Client et Coaching Commercial

CONTENUS DE LA FORMATION

1. Les fondamentaux de l'entretien de vente

- Les 5 phases incontournables d'un entretien de vente
- Les qualités et compétences à réunir pour chaque phase
- Les pratiques des vendeurs d'élite sur chaque phase

2. L'accueil client ou l'ouverture d'entretien

- Ce que les clients pensent des vendeurs

- Les lois incontournables d'un accueil réussi
- Comment donner envie au client de s'investir dans la relation
- Les erreurs et les pièges de l'ouverture d'entretien

2. La découverte client

- Les techniques pour découvrir les besoins du client
- Au-delà des besoins, découvrir les motivations d'achat
- L'écoute active et les techniques de questionnement pour « faire parler »
- La question d'engagement pour préparer la conclusion

4. Vendre les produits et les services de l'entreprise

- Les 5 règles essentielles de l'argumentation persuasive ou comment susciter le désir d'acheter
- La « boîte noire » ou les 7 erreurs à éviter lors de l'argumentation

5. Vaincre les objections des clients

- Que cache une objection ?
- 6 règles et conseils à méditer avant de s'engager dans une réfutation
- Les 7 meilleures techniques pour réfuter les objections
- Comment déjouer les pièges des acheteurs professionnels ou des clients difficiles ?
- Le « coup du berger » pour verrouiller la vente

6. Conclure avec succès et prendre congé

- Quand faut-il conclure ?
- Les meilleures techniques pour conclure avec brio et enlever la décision
- La prise de congé idéale

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et participative;
- Apport de connaissances théoriques et de bonnes pratiques issues de l'expertise VENDEURS D'ELITE (Exposés);
- Etudes de cas, cas concrets des participants, échange d'expériences;
- Nombreux jeux de rôles, exercices et mises en situation;
- Travaux de groupes et sous-groupes;
- Supports pédagogiques : slides et vidéos

Cette formation nécessite une grande implication des participants.

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation - paper-board – matériel de vidéo projection - liaison Wifi

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle par mise en situation, feedback immédiat, individualisation des exercices, évaluation des points forts et points d'amélioration
- Feuille d'émargement par demi-journées
- Evaluation de la formation par le stagiaire.

SANCTION DE LA FORMATION

Remise d'une attestation de fin de formation.