

Technique de vente, perfectionnement

Objectif :

Face à des clients plus exigeants et très sollicités, l'excellence commerciale passe par l'acquisition d'une plus grande maîtrise du processus de vente. Avec cette formation de perfectionnement aux techniques de vente vous renforcez vos compétences. Grâce à son format d'entraînement dynamique et concret, vous adoptez les bons réflexes pour conclure plus d'affaires.

Cette formation vente permettra aux participants de :

- Approfondir la maîtrise des techniques de vente.
- Augmenter son pouvoir de persuasion.
- Reconnaître et s'adapter au style d'acheteur.
- Ancrer les comportements efficaces par la pratique.

Participants :

Cette formation vente s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs qui pratique la vente en face à face et aux managers qui veulent piloter et dynamiser l'activité commerciale de leurs équipes.

Pré-requis :

Avoir déjà suivi la formation « Technique de vente, initiation - Réussir ses entretiens de vente » ou disposer d'une expérience de la vente en face à face.

Travaux pratiques :

FORMATION PRATIQUE ET ACTIVE :

- Appropriation des contenus à l'aide mises en situations intensives et de jeux pédagogiques : auto diagnostic, quizz, jeux de rôle filmés.
- Construction de ses propres outils transposés à son contexte professionnel.

Durée : 3 jours (21 heures) Référence : CTVP

Contenu de la formation :

Préparer et organiser son activité

- Diagnostiquer ses forces et ses faiblesses
- Analyser son portefeuille et fixer les priorités
- Adapter sa stratégie selon les enjeux du client
- Identifier le circuit de décision

Assoir sa légitimité dès le début de l'entretien

- Professionnaliser sa présentation
- S'adapter au client pour installer de la confiance
- Présenter le déroulement de l'entretien selon la situation

Prendre connaissance de la situation et des besoins

- Les questions qui révèlent les besoins de changement
- L'art du questionnement qui fait vendre
- Agir sur les motivations et les freins du client
- Prendre des points d'appui pour engager le client

Une offre attractive et de la conviction à revendre

- Les arguments probants qui parlent à la tête et au cœur
- Les leviers pour augmenter son pouvoir de conviction
- Le langage pour convaincre
- Se préparer à défendre son prix
- Les règles et les différentes techniques pour faire accepter son prix
- Identifier les objections et les demandes de négociation
- Rebondir sur les objections
- Les règles pour négocier et défendre ses conditions

Conclure et verrouiller la vente

- Exploiter les points d'appuis
- Préparer le terrain avec la pré conclusion
- Quand et comment conclure
- Conclure positivement l'entretien et préparer l'avenir