COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

Formation Techniques de vente

DURÉE	TARIF INTER	FORMAT	MODALITÉS	RÉFÉRENCE
14 h 2 jours	**Sur devis**	**Présentiel / Distanciel**	**Inter · Intra** intra sur devis	**PMETV3**

Prérequis : Aucun

OBJECTIFS

- Connaître les outils et les méthodes pour mener efficacement un entretien de vente et s'entraîner à les mettre en oeuvre.
- Savoir adopter une attitude commerciale et professionnelle aux différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion.

PUBLIC

- Commerciaux, vendeurs magasin, Technico-commerciaux souhaitant découvrir ou redécouvrir les pratiques d'argumentation commerciale et les étapes essentielles d'un entretien de vente.
- Pré-requis : Aucun

PROGRAMME

01 Créer rapidement le contact et les conditions du dialogue

- Instaurer un climat de confiance favorable à la vente
- Prendre le client en considération
- Comprendre et se faire comprendre : les fondamentaux d'une bonne communication.

02 Découvrir le client, ses besoins & ses attentes

- Les différentes motivations d'achat
- Conduire un entretien de découverte
- Les techniques de questionnement : leur utilisation pertinente
- L'écoute active et la reformulation
- La communication non-verbale

03 Argumenter avec efficacité pour convaincre

- Savoir adapter son argumentaire aux motivations détectées
- Structurer ses arguments et adapter son vocabulaire
- Parler en avantage client plutôt qu'en caractéristiques
- Comment rebondir dans le cas où le produit demandé ne peut pas être proposé ?
- Les écueils à éviter

04 Savoir positiver et anticiper les objections

- Les différentes formes d'objections fondées et non fondées
- Faire de l'objection une nouvelle opportunité d'argumenter
- Répondre à l'objection spécifique du prix

05 Savoir conclure de façon positive avec ou sans vente

- Identifier les signaux de prise de décision
- Conclure la vente en s'assurant de la satisfaction du client
- La vente additionnelle
- Fidéliser et pérenniser la relation commerciale
- Définition d'axes de progrès individuels.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Repose sur une approche pragmatique, conciliant des apports théoriques, la présentation d'outils et des mises en situation.
- Un support mémoire des points clé est remis à chaque participant.

ÉVALUATION

- Attestation individuelle de formation avec évaluation des acquis à partir de mises en situation et/ou tests, questionnaires.
- Evaluation de la satisfaction des participants

INFOS PRATIQUES

Accessibilité
Accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter). Référent handicap : Véronique Mellaoui.

Délai d'accès
En inter, le délai d'accès dépend de la date de démarrage de la session choisie : la convocation vous est adressée environ 15 jours avant le début de la formation. En intra, il dépend du calendrier défini avec vous.

Financement
Nos formations sont éligibles aux financements des OPCO (opérateurs de compétences). La demande de prise en charge est à faire auprès de votre OPCO, et l'accord de financement est à nous communiquer au moment de l'inscription. En cas de prise en charge partielle, le reste à charge est facturé à l'entreprise.

Reconnaissance
Attestation individuelle de formation

PROCHAINES SESSIONS INTER

Prochaines dates : nous consulter.

Inscription, devis intra ou question

05 34 40 40 00 · contact@capiforma.com · prod6.yurcom.space/formations/technique-de-vente-lentretien-commercial-en-face-a-face-niveau-1/