

► Objectifs et capacités visées

Acquérir la technique de vente adaptée à votre marché et à vos produits

Être organisé dans votre processus de vente

Faire preuve d'assertivité et d'autonomie

Savoir communiquer de la valeur ajoutée

Savoir créer la relation et instaurer un climat de confiance



MAÎTRISER LE FACE A FACE ET LES TECHNIQUES DE VENTE CENTRÉES SUR LE CONSEIL ET LA RELATION CLIENT

► **Durée et formats au choix** 28 h de formation en 8 demi-journées ou 4 journées espacées. 2 +2 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** tous publics

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

La prise de contact et la création de la relation

Comprendre et appliquer un processus de vente ayant fait ses preuves afin d'établir des relations de partenariat dans la durée
Apprendre à donner envie aux acheteurs de s'entretenir avec vous
Etablir immédiatement votre crédibilité pour vous rapprocher de vos acheteurs

La découverte du client et la recherche d'une offre adaptée

Découvrir ce qui intéresse l'acheteur et s'appuyer sur ces intérêts
Poser des questions pertinentes pour obtenir les informations nécessaires
Souligner les attentes non satisfaites de l'acheteur pour susciter son intérêt

L'obtention de l'accord et la négociation

Mettre en forme des solutions uniques pour chaque acheteur
Présenter des solutions convaincantes
Utiliser la logique et l'émotion

Les techniques de traitement des objections, de défense des prix

Trouver des points d'accord pour réduire les résistances de l'acheteur
Poser les bonnes questions pour découvrir les objections cachées
Répondre aux objections avec confiance
Défendre ses prix et ses marges

Les techniques de conclusion et de fidélisation

Evaluer la volonté de l'acheteur de poursuivre le processus de vente
Impliquer les émotions du prospect dans le processus
Demander un engagement d'achat avec confiance
Obtenir des parrainages.



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

Modalités et Délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Évaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage

Évaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 2100 € HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021