

FORMATION

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

OBJECTIFS

-Intégrer les techniques de vente fondamentales
-Adopter une approche commerciale tournée vers la performance

EMPLACEMENT En visioconférence

DUREE En fonction de vos besoins

NOMBRE DE PARTICIPANTS 1 par session

PRE-REQUIS Aucun pré-requis

PUBLIC CONCERNE Tout public

SUIVI D'EVALUATION Evaluation de fin de formation envoyé par le Formateur

MOYENS PEDAGOGIQUE ET TECHNIQUES Support pédagogiques et techniques, documentations, études de cas concrets, support multimédia

Contexte de l'entretien de vente

L'importance de la vente dans le processus marketing et commercial.
La vente à des professionnels et la vente aux particuliers.
Se préparer (dans la tête et dans la pratique).
Le rôle du commercial.
Attirer l'attention de l'interlocuteur et susciter son intérêt.
Connaître les phases d'un entretien de vente.

Se présenter : la prise de contact

La première rencontre, la première impression, la crédibilité de l'entreprise et de son représentant.
Techniques pour se présenter.
Attitudes de communication pour briser la glace.
La communication non verbale.

**Mise en situation
Découvrir les besoins du client**

Recueillir les besoins, obtenir la confiance, technique de découverte.
Questionner : utiliser différents types de questions.
Ecouter : l'écoute active pour rebondir.
Analyser les différents leviers de motivation.
Faire ressortir les besoins cachés.
Reformuler les besoins du client.

Argumenter et convaincre son client

Créer une suite logique après la découverte des besoins.
Démontrer l'adéquation de la solution au besoin.
Se différencier de la concurrence.
Utiliser l'argumentaire.
Mettre en avant les bénéfices clients.
Formuler une proposition : devis, offre, présentation verbale.

Répondre aux objections

Les objections : qu'est-ce qu'une objection ?
Transformer une objection en élément positif.
Identifier les types d'objections et les anticiper.
Traiter l'objection prix avec différentes techniques.

Conclure l'entretien et signer

Déceler les signes qui montrent qu'il est temps de conclure. Les types d'objections.
Obtenir un engagement et signer.
Prendre congé.