

Les techniques de vente

Objectifs :

Acquérir les bases de la vente
Préparer son plan de vente
S'entraîner à prospecter
Conduire des entretiens
S'organiser pour vendre plus et mieux

Programme :

Le métier de commercial, quel vendeur êtes-vous ?

- ✓ Identifier votre style de vendeur
- ✓ Vendre, c'est communiquer
- ✓ Identifier la typologie de vos interlocuteurs pour mieux vous adapter
- ✓ Identifier son style de commercial

Le plan d'action du commercial

- ✓ Analyser son portefeuille client
- ✓ Analyser les acteurs en présence
- ✓ Analyser les forces de son offre
- ✓ Etablir son plan d'action commercial

Savoir prospecter efficacement

- ✓ Fixer des objectifs ambitieux et motivants
Analyser ses appels pour organiser sa progression
- ✓ Découvrir les techniques de prospection et de prise de rendez-vous
- ✓ Construire son plan d'entretien téléphonique
- ✓ Savoir rédiger un e-mailing, mailing ou lettre pour contacter le prospect
- ✓ Donner envie par un premier contact positif et motivant
- ✓ Poser des questions pour donner envie au client de s'exprimer

Découvrir les besoins du client

- ✓ La première rencontre, la première impression, la crédibilité de l'entreprise et de son représentant
- ✓ Recueillir les besoins, obtenir la confiance
- ✓ Le questionnement : utilisation des différents types de questions (questions ouvertes...)
- ✓ L'écoute : comment bien écouter, reformuler et rebondir
- ✓ Analyse des différents leviers de motivation
- ✓ Anticiper le style, les comportements de vos interlocuteurs
- ✓ Faire ressortir les besoins

Argumenter et convaincre

- ✓ Choisir les arguments en fonction des informations recueillies en phase de découverte
- ✓ Les caractéristiques d'un bon argumentaire
- ✓ Démontrer l'adéquation de la solution au besoin
- ✓ Se différencier de la concurrence
- ✓ La formalisation : proposition, devis, offre
- ✓ La présentation verbale

Code : A095

Durée : 3 jours

Prix : 1470 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

15 au 17 janvier
25 au 27 mars
17 au 19 juin
23 au 25 septembre
09 au 11 décembre

En distanciel :

Durée : 5 sessions de
0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 1210 € HT

Liste des dates :

Janvier : 03 matin, 05 matin, 08 matin, 10 matin et 12 matin
Avril : 03 matin, 05 matin, 08 matin, 12 matin, 15 matin
Août : 22 matin, 23 matin, 26 matin, 30 matin

Septembre : 02 matin
Octobre : 10 matin, 11 matin et 14 matin, 16 matin, 18 matin
Novembre : 14 après-midi, 18 après-midi, 19 après-midi, 22 après-midi et 25 après-midi

Public concerné :

Dirigeant, manager, personnel à vocation commerciale ou en contact avec la clientèle

Intervenants :

Spécialiste de la vente

Pré-requis :

Première expérience

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
Exercices individuels et collectifs.
Retour d'expériences.
Echanges.

<p>Réussir ses entretiens de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Préparer son rendez-vous : facteur clé de succès d'un entretien de vente réussi ✓ Découvrir les besoins du client ✓ Identifier le profil de son interlocuteur ✓ Présenter son offre ✓ répondre aux objections ✓ conclure et engager à l'achat <p>Savoir négocier</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les principales règles des négociations réussies ✓ Savoir manier concessions et contreparties <p>Savoir traiter les objections</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Apprendre à vendre un prix pour augmenter vos marges ✓ Répondre efficacement aux objections <p>Savoir conclure la vente</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifier les signaux positifs pour pouvoir conclure ✓ Engager le client à l'achat, savoir rebondir en cas de non accord <p>De la vente à la fidélisation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consolider le capital « clients » <p>Savoir s'organiser ; Acquérir les techniques d'une organisation professionnelle et rigoureuse</p>	<p>Mises en situation. Jeux de rôles. Entraînements. Vidéos.</p>
--	--