

## Vendre : entraînement intensif

### Objectifs :

- Prendre conscience des enjeux du face à face
- Accélérer l'acquisition des réflexes efficaces dans le face-à-face pour vendre
- S'entraîner aux techniques de conduite d'entretien de vente : préparer, découvrir le client ou le prospect, argumenter, traiter les objections, conclure
- S'entraîner à développer les réflexes gagnants dans toutes les situations clients, mêmes difficiles

### Programme :

#### **Créer rapidement l'intérêt pour le client, le prospect**

- ✓ Rassurer le client dès les premiers instants
- ✓ Etablir un climat de confiance entre l'acheteur et le commercial
- ✓ Maîtriser les techniques d'observation et de synchronisation

#### **Identifier les besoins et les motivations des clients**

- ✓ Conduire l'entretien pour connaître les attentes du client
- ✓ Travailler le questionnement actif, l'écoute active, utiliser les silences
- ✓ Donner envie de s'exprimer aux clients les moins bavards
- ✓ Savoir reformuler pour analyser et hiérarchiser les informations

#### **Argumenter efficacement**

- ✓ Prendre appui sur les motivations
- ✓ Valoriser chaque avantage de votre offre
- ✓ Renforcer ses arguments par des preuves factuelles
- ✓ Défendre son prix

#### **Garder le cap en cas d'objections**

- ✓ Comprendre la nature de l'opposition et savoir y répondre
- ✓ Mises en situation sur le traitement des objections

#### **Faciliter la décision du client : l'art de conclure la vente**

- ✓ Saisir le bon moment et déclencher la prise de décision
- ✓ Gérer un refus ou un accord partiel
- ✓ Aider le client à revendre en interne

#### **Vendre dans le cas difficiles**

- ✓ Rebondir sur une situation de conflit
- ✓ Trouver et vendre une solution acceptable pour les 2 parties
- ✓ En profiter pour vendre mieux et plus

#### **Fidéliser son client**

**Code :** A094

**En présentiel :**

**Durée :** 2 jours

**Prix :** 990 € HT

**Lieu :** Paris

### Liste des dates :

26 au 27 février  
16 au 17 mai  
29 au 30 août  
04 au 05 novembre

**En distanciel :**

**Durée :** 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

**Prix :** 810 € HT

### Liste des dates :

Janvier : 17 matin, 19 matin et 22 matin  
Mars : 15 après-midi, 18 après-midi et 22 après-midi  
Juin : 20 après-midi, 24 après-midi et 25 après-midi  
Juillet : 05 matin, 08 matin et 10  
Octobre : 17 matin, 18 matin et 20 matin  
Décembre : 12 après-midi, 13 après-midi et 16 après-midi

**Public concerné :**

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

**Intervenants :**

Spécialiste de la vente

**Pré-requis :**

1<sup>ère</sup> expérience requise

**Techniques d'animation :**

Alternance de théorie et de pratique.  
Exercices individuels et collectifs.

	Retour d'expériences. Echanges. Mises en situation. Jeux de rôles. Entraînements. Vidéos.
--	--