

Les bases de la vente

1490 € HT / 3 jours

DESCRIPTIF DE LA FORMATION VENTE

OBJECTIFS GENERAUX :

- S'adapter aux nouveaux besoins des clients
- Acquérir les techniques et outils d'aide à la vente.
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.

PUBLIC VISÉ ET PROFIL STAGIAIRE :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

- Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.
- Vendeur en fonction souhaitant s'améliorer sur les "fondamentaux" des techniques de vente et des attitudes commerciales.
- Personnes en reconversion professionnelle, entrepreneurs ayant à vendre dans le cadre de leur activité.

PROGRAMME ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

1) **CERNER** les attentes clients dans sa démarche commerciale

S'adapter aux nouveaux comportements d'achat des clients B to B.

Intégrer les différentes étapes du processus de vente.

2) **CIBLER** son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile

- Fixer son objectif : ambitieux et réaliste.
- Collecter les informations en amont : Web, réseaux sociaux.
- Elaborer une marge de manœuvre



3) CONTACTER pour enclencher le dialogue

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante.
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse.
- Créer l'interaction avec le client.

4) CONNAÎTRE les besoins du client pour adapter son offre

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client, l'écoute active.
- Déterminer les motivations réelles et son profil (SONCAS)
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques, reformuler.

5) CONVAINCRE des bénéfices de l'offre pour persuader d'acheter

- Construire et présenter des arguments percutants (CAP-SONCAS)
- Valoriser son prix.
- Répondre en souplesse aux objections du client, faire preuve d'empathie et surmonter ses réticences.

6) CONCLURE la vente pour emporter la commande

- Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion.
- Engager le client à l'achat.
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels.

7) CONSOLIDER la relation pour mieux fidéliser le client

- Assurer le suivi après la vente.
- Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre.

8) ADOPTER un comportement commercial tout au long de la vente

- Communication verbale : utiliser les mots justes ; se synchroniser sur le client.
- Communication non verbale : travailler sa posture ; se synchroniser sur son client ; sourire ; varier rythme et intonations.

CARACTERISTIQUES TECHNIQUES

QUALITE DE L'INTERVENANT :

Professeur certifié de Marketing et de vente

METHODES PEDAGOGIQUES :

Inductive et objective

Ateliers de mise en pratique, de conception et de formalisation

DUREE : 3 jours

PÉRIODICITÉ : Octobre - février - avril - juin - juillet

HORAIRES : 9h-17h

LIEU : Nice - Toulon - Draguignan

NOMBRE MAXIMUM D'APPRENANTS : 8

MOYENS MATERIELS ET PÉDAGOGIQUES : Vidéo projecteur et enceintes ; paperboard

TYPES D'ÉVALUATION : nous consulter

ÉVALUATION DE LA FORMATION :

Questionnaire de satisfaction et entretiens aléatoires de participants

DOCUMENTS DE FIN DE FORMATION :

Synthèses documentaires

Certificat de formation ADISSEO

TARIF : 1490 € par personne et pour 3 jours de formation