

# Vendre : perfectionnement aux techniques de vente

## Introduction

Les vendeurs expérimentés ont pris des habitudes qu'il peut être nécessaire de revisiter. Cette remise en question permet par les mises en situation de reprendre l'intégralité des étapes de la vente et de faire un focus sur les fondamentaux mal maîtrisés ou oubliés.

## Objectifs pédagogiques

Revoir les fondamentaux de la vente en face à face  
S'entraîner à la pratique de l'entretien de vente

## Contenu

### I/ Se préparer à l'entretien de vente

Se documenter sur l'entreprise, le client, le marché  
Préparer son environnement (dans le cas de la vente sédentaire)  
Se fixer des objectifs

### II/ Prendre contact

Les vingt premières secondes  
Les fondamentaux de la communication  
Les techniques d'accroche

### III/ Découvrir le client

Connaître les motivations d'achat des clients  
Savoir écouter  
Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation

### IV/ Argumenter

Les techniques CAP (caractéristiques, avantages, preuves)  
Savoir convaincre

### V/ Traiter les objections

Adopter une attitude assertive  
Mettre en place des stratégies offensives  
Maîtriser les 13 méthodes de réponse aux objections du client

### VI/ Conclure

Les signaux d'achat  
Conclure : les 6 techniques

### VII/ Ses engagements gagnants

Etablir un bilan de ses atouts et de ses axes d'amélioration  
Mettre en œuvre un plan d'action pour faire vivre ses décisions

**Public :** Tout commercial terrain débutant ou confirmé

**Durée :** 2 jours (14 heures)

Les Formations du Groupe Atout Plus sont réalisées par sa filiale la SARL ATOUT BUSINESS référencée DFPC : N°988/0532/16R. Cet enregistrement ne vaut pas agrément du Gouvernement Calédonien.

**Contact :** ATOUT PLUS GROUPE – 35 rue Porcheron, Nouméa, Q. Latin  
Tel +687.24.38.66 - formation@atoutplus.nc - www.atoutplus.nc

### **Méthodes pédagogiques Formation Action : méthode active et de découverte**

Mises en situation à partir de cas d'entreprises vécus ou imaginés pouvant être filmés (pour débriefer) sur la base du volontariat

Échanges entre stagiaires venant enrichir le déroulé

Évaluation de la formation à chaud et à froid

Suivi post formation

### **Suivi de l'exécution et évaluation des résultats**

Les évaluations sont orales, individuelles ou collectives et s'effectuent tout au long de la formation grâce aux exercices et aux mises en situation réalisées.

Une évaluation formative écrite est réalisée en fin de parcours

Une attestation de formation nominative est délivrée à chacun des participants

### **Ressources pédagogiques**

Formation Action qui vise l'opérationnalité immédiate. De nombreux exercices pour travailler la posture, l'argumentation, le traitement des objections, etc. sont proposés : ils sont toujours basés sur le volontariat des participants. Des mises en situation improvisées sont également réalisées pour une montée en compétences efficace et rapide. Les exercices peuvent bien entendu être contextualisés aux situations professionnelles des participants.

Un livret pédagogique est transmis à chacun pour une meilleure appropriation.

Accès à l'extranet après la formation : documents en lien avec la formation mis en ligne, consultables et téléchargeables.

Une équipe pédagogique dédiée pour l'accompagnement tout au long du processus administratif, pédagogique et financier.