

MAÎTRISER LES TECHNIQUES D'UNE VENTE EFFICACE

L'ART D'ÊTRE À L'AISE DANS SES VENTES

-  **14 heures (2 jours)**
-  **A distance**
-  **Délai d'accès : 15 jours**
-  **1.350€ net /Apprenant**
-  **Formation accessible sur demande**
-  **Entre 4 et 12 apprenants par session**

PROGRAMME

Certains d'entre vous sont des vendeurs-nés, des artistes de la vente. Pour eux, la vente ne se théorise pas. Lorsqu'ils prodiguent leurs conseils, tout paraît simple. Mais essayez donc d'appliquer leurs recettes, et le verbe vous manque. Eux-mêmes, bien qu'ils soient doués naturellement, cessent un jour de progresser.

Nous savons qu'une vente repose sur la préparation, la motivation, et la capacité d'instaurer (puis de mériter) la confiance.

Il existe des règles fondamentales qui permettent :

- de se présenter,
- d'opposer son argumentaire,
- de répondre aux objections (les vraies, les fausses, les faciles, les méchantes, les incongrues, ...),
- de conclure.

La formation Maîtriser les techniques d'une vente efficace, 100% réalisée en classe virtuelle et animée par un formateur expert, doit faire prendre conscience de la facilité avec laquelle on peut exercer des actes de vente, en toute confiance, grâce à une « boîte à outils » simple et efficace, mettant en valeur les qualités personnelles et s'appuyant sur des exemples concrets.

Une formation pratique et opérationnelle en live !

OBJECTIFS DE LA FORMATION

-  Acquérir une méthode de vente efficace
-  Maîtriser toutes les étapes de la vente
-  Gérer et répondre aux objections
-  S'affirmer dans son savoir-faire relationnel
-  S'adapter aux différentes typologies de clients
-  Savoir conclure

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

Pour qui ?

- Commerciaux en prise de fonction et toutes personnes aguerries souhaitant revoir les techniques de vente
- Toute personne en relation avec la clientèle et souhaitant acquérir les bases des techniques de vente

Pré-requis

- Aucune connaissance requise

CONTENU DE LA FORMATION

Les principes de prises de contact

Présentation, accueil ou l'image qui restera
L'état d'esprit commercial
Le comportement

Notions d'échange et de dialogue

Les thèmes du dialogue
La phase d'enquête
L'écoute active
La reformulation

Découvrir et identifier les besoins de son client

Identifier les besoins et motivations associées
Développer l'écoute active et observer les réactions
S'adapter constamment

Proposer un service adapté : l'offre de service

Développer les spécificités d'une "agence idéale"
Développer un argumentaire structuré et illustré

Les réactions des clients

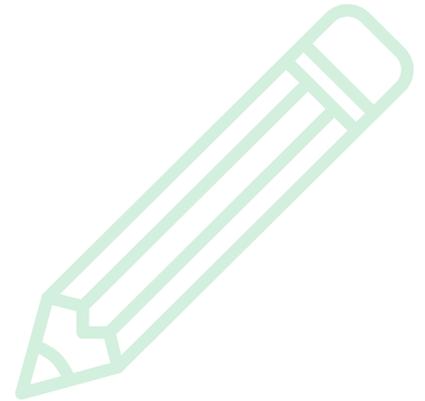
Traiter les objections

Garder le contrôle de l'entretien

Présentation des prix
La spirale positive

La phase de conclusion

Les techniques de conclusions



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Christine Simon est la responsable pédagogique et la référente handicap de la structure. Elle dispose de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de la formation professionnelle continue et forme dans différents domaines, dont la relation client. Cheffe d'orchestre de l'organisme, elle s'assure de la bonne mise en œuvre de chacune des formations proposées à ses clients.

Les formatrices et formateurs de l'organisme sont des professionnels du domaine sur lequel ils interviennent (des professionnels au service des professionnels). Sur cette formation, ils sont experts dans le domaine commercial et la relation client.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- ✓ Questions orales ou écrites (QCM)
- ✓ Feuilles de présence
- ✓ Formulaires d'évaluation de la formation
- ✓ Evaluation de fin de formation
- ✓ Mises en situation
- ✓ Certificat de réalisation de l'action de formation

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- 📁 Exposés théoriques
- 📁 Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- 📁 Etude de cas concrets
- 📁 Supports de formation
- 📁 Quiz

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

Résultats attendus à l'issue de la formation

- ▶ Délivrance d'une attestation

ACCESSIBILITÉ

Formation aménageable sur demande à un public en situation de handicap.
Pour toutes demandes, merci de nous adresser un mail à hello@lespratiques.fr.

Besoin d'adapter cette formation à vos besoins ?

N'hésitez pas à nous contacter afin d'obtenir un devis sur mesure !