

Techniques de vente



Mise à jour 07/2024

Réf RC03BC

Qu'appelle-t-on techniques de vente ? Quels impacts les techniques de vente peuvent-elles avoir sur le développement de votre activité ? Les techniques de vente regroupent une méthode de vente. Elles permettent de convaincre, influencer, persuader et accélérer les ventes. Un argumentaire commercial doit donc être unique et adapté à la situation. La formation vise donc à vous accompagner dans l'appropriation de techniques vous permettant de développer votre activité et vos compétences commerciales.

Compétence(s) visée(s)

- ❖ Appliquer les techniques de vente pour développer son activité commerciale.

Objectifs de la formation

- ☞ Préparer un entretien de vente.
- ☞ Découvrir les besoins, motivations et freins d'un client.
- ☞ Agir avec plus d'expertise et de différenciation par rapport aux concurrents.
- ☞ Argumenter et défendre son offre pour développer ses ventes.
- ☞ Traiter efficacement les objections.
- ☞ Conclure un entretien de vente.
- ☞ Consolider la relation client pour fidéliser.

Contenu

Les représentations sur les techniques de vente ;
La structure d'un entretien de vente

1. Préparer l'entretien et découvrir les besoins du client

- La préparation :
 - o Définir son action
 - o Cibler sa clientèle
 - o La préparation de ses arguments et ses supports
 - o La prise en compte de l'environnement
 - o La fixation de ses objectifs selon la méthode ACIER
- La phase de découverte
 - o La structure d'un plan de découverte
 - o L'identification des besoins par la méthode du SONCASE
 - o Les techniques d'écoute active et de questionnement.
 - o La reformulation
- Exercice pratiques

2. Argumenter et valoriser son offre

- La valorisation de son offre
- L'adaptation de son argumentation au profil et besoins identifiés
- La mise en place d'un climat de confiance
- La validation des arguments
- Agir sur les motivations
- Diminuer les freins
- Convaincre en argumentant selon la méthode ROCS pour tenir le CAP
- Exercice pratiques

3. Répondre aux objections et conclure positivement

- Identifier et traiter les objections
- Identifier les feux verts pour conclure
- Utiliser les techniques de conclusion
- Consolider l'entretien et la relation
- Repérer le moment de la prise de congés
- Exercice pratiques

4. Analyse des points de vigilance des vendeurs

- L'écoute
- La préparation commerciale
- Exercice pratiques

5. L'intelligence commerciale

- Compétences
- Qualités

Télétraining : simulation d'un entretien complet en fin de formation (2h)

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation



Public
Animateurs de vente, attachés commerciaux débutants

Pré-requis
Savoir utiliser les outils numériques nécessaires

Durée
14h à distance en mode synchrone planifiées avec le participant

Formateur(trice) pressenti(e)
Formateur(trice) spécialisé(e) en techniques de vente

Nombre de participants
1 personne (formation individualisée)

Matériel nécessaire
Ordinateur avec connexion internet, micro, caméra, haut-parleur

Moyens et méthodes pédagogiques et techniques :

- Apports théoriques en pédagogie active
- Jeux de rôle en télétraining
- Échanges sur des cas vécus
- Diaporama (transmis aux participants)
- Mise à disposition d'un espace extranet individuel

Modalités et délai d'accès

De 2 à 5 mois en moyenne (nous contacter)

Tarif

Nous contacter pour obtenir un devis personnalisé

Besoin d'un conseil ? d'une information ?
d'un devis ?
Vous êtes en situation de handicap ?
Contactez-nous

 06.09.08.02.20

 contact@cjformation.com

 www.cjformation.com

Carine ANCIAUX
Présidente, Référente handicap
Référente pédagogique et numérique
Aurélie Fauchet et Claire Royer
Assistantes administratives

