



Découvrir, argumenter, conclure

- ♣ Participant(e)s : vendeur, ingénieur d'affaires, TC, consultants, toute personne ayant pour mission de garantir un résultat commercial par la négociation de son offre (groupe de 6 à 8)
- ♣ Durée : 2 jours consécutifs
- ♣ Pré requis : avoir pour mission de commercialiser son offre

Objectifs pédagogiques

- ◆ Découvrir les fondamentaux de la vente
- ◆ Connaître la structure d'un entretien de vente
- ◆ Identifier les techniques de communication commerciale

Méthodes mobilisées

- ♣ 20% d'apprentissage à la maîtrise d'outils simples et concrets pour réussir ses ventes
- ♣ 80% de mise en situation pour expérimenter les différentes techniques de vente
- ♣ Quiz
- ♣ Mises en situation
- ♣ Apports de méthodes simples et concrètes sous forme de fiches outil
- ♣ Étude de cas (conversation de vente)
- ♣ Élaboration d'un plan d'action personnel au fil de la formation

Modalités d'évaluation

1. **Avant** : envoi d'un questionnaire de positionnement pour prendre en compte les besoins et attentes de l'apprenant / envoi d'un questionnaire d'évaluation des connaissances
2. **Pendant** : contrôles de connaissances pendant la formation (quiz) / évaluation des savoir-faire (grille d'observation)
3. **A la fin de la formation** : évaluation à chaud de la formation / questionnaire d'évaluation des connaissances
4. **Après** : évaluation à froid (un mois au moins après la formation) des connaissances (questionnaire en ligne)

Supports pédagogiques

- ♣ Plan d'actions personnel
- ♣ Les Essentiels de la formation (PDF)

- ♣ *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : prendre contact avec le référent handicap : bernard.jourdan@axom-formation.com*
- ♣ *Tarif sur demande*
- ♣ *Le règlement intérieur de la formation vous sera transmis avec les convocations*
- ♣ *Modalités, délais d'accès et contacts sont fournis par votre entreprise*

Demandez le programme !

- ➔ Le métier de Commercial
 - ✓ « La » vente ou « les » ventes
 - ✓ Définition de la vente
- ➔ Structure d'un entretien de négociation
 - Définition
 - Les différentes phases
 - La préparation
 - La découverte
 - L'argumentation pertinente
 - Les objections
 - Conclure
- ➔ Les connaissances nécessaires
 - Connaître son entreprise
 - Maîtriser son offre
 - Qui sont mes futurs clients ?
 - Connaître la technique des questions
- ➔ Mesurer l'efficacité de ses visites
 - Les motivations d'achat
 - Attentes rationnelles
 - Attentes irrationnelles
 - Construire une offre adaptée
- ➔ Les règles de la communication commerciale
 - Les 3 composantes de la communication
 - Votre plan d'actions

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous êtes capable de mener efficacement un entretien de vente en utilisant des méthodes simples et concrètes, qui ont fait leur preuve. Vous disposez de modèles d'outils vous permettant d'être sécurisé pour aborder vos premières ventes

L'IMPACT HUMAIN