



Techniques fondamentales de vente

- ♣ Participant(e)s : groupe de 8
- ♣ Durée : 2 jours consécutifs en mode présentiel
- ♣ Pré requis : personne ayant une sensibilité commerciale et souhaitant apprendre ou perfectionner leurs techniques de vente

Objectifs pédagogiques

Augmenter la performance commerciale des commerciaux

- ✓ Découvrir la structure d'un entretien et les techniques fondamentales de vente
- ✓ Construire sa caisse à outils de vente
- ✓ Ancrer ses premiers réflexes à partir d'exemples proches des affaires en cours

Méthodes mobilisées

- ♣ Apports de connaissances
- ♣ Mises en situation sur la base de cas réels proposés par les participants
- ♣ Nombreux exercices et mini entraînements
- ♣ Questionnaire pour identifier l'effet que le commercial fait sur son client
- ♣ Les apprenants repartent avec leur caisse à outils « commerciale » : guide de questionnement, guide d'argumentation et de traitement des objections, phrases de conclusion, grille pour évaluer la « maturité » d'une affaire, ainsi que les diapos essentielles de la formation
- ♣ Élaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant

Modalités d'évaluation

- ♣ Contrôle de connaissances « à chaud » en continu tout au long de la formation
- ♣ Sketchs mettant en scène des situations correspondant aux exemples proposés par les participants
- ♣ 3 mois environ après la formation : contrôle des connaissances

Exemples de questions qui seront traitées pendant la formation

- Quelle est la méthode pour faire une « bonne première impression »
- Quand proposer une offre commerciale
- Comment guider l'entretien en évitant les hors sujets
- Quelles sont les informations à découvrir pour évaluer l'intention d'achat du client
- Y a t'il des techniques de questionnement spécifiques à la vente
- Pourquoi il est important de surmonter l'objection « prix » et comment faire
- Comment faire face aux objections et « vendre » sa crédibilité
- Est-il possible d'évaluer la probabilité de transformation d'un devis et quelle est la méthode
- Comment construire une argumentation convaincante
- Quand et comment conclure et obtenir l'engagement du client

Demandez le programme !

- La structure d'un entretien de vente entre un client et un commercial
- La règle des 4 x 20 pour ouvrir le dialogue
- Connaître l'effet que l'on fait sur son client au premier contact
- Les techniques de questionnement commerciales
- Reformuler pour être sûr d'être en phase avec le client
- Les différents types d'objections et les méthodes pour les surmonter
- L'objection « prix » : comment ne plus jamais tomber dans le piège
- Mesurer la Qualité de la Relation Commerciale pour détecter les « affaires chaudes »
- Construire une argumentation convaincante - la Technique du BAP (Besoin-avantage-preuve)
- Les techniques pour conclure (petites phrases qui ont fait leurs preuves)
- Relancer le devis, mode d'emploi

- *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*

Les acquis

A l'issue de cette formation, le(a) commercial(e) connaîtra les méthodes fondamentales de vente adaptées au contexte de son entreprise. Il(elle) disposera d'une série d'argumentaires et d'outils de vente qu'il(elle) aura pris en main à l'occasion des mises en situations

L'IMPACT HUMAIN