

Fondamentaux des techniques de vente

PM_VENTE

Présentiel - Synchron

Objectifs

L'enjeu de cette formation est d'apprendre à nos consultants comment aborder les négociations commerciales de manière constructive et de maîtriser toutes les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation.



Public Visé

Personnes participant directement à l'activité commerciale de l'entreprise



Pré Requis

Cette formation s'adresse aux personnes qui participent directement à

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

L'enjeu de cette formation est d'apprendre à nos consultants comment aborder les négociations commerciales de manière constructive et de maîtriser toutes les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation.

Les consultants apprendront à utiliser une méthodologie structurée

Parcours pédagogique

1. La préparation d'un entretien de vente

- Préparation pratique
- Préparation psychologique
- Préparation physique

2. La prise de contact

- Règle des 4x20
- Exercice pratique de prise de contact

3. La découverte d'un client

- Découverte homme
- Les questions de découverte
- La méthode CVAC
- Exercice pratique de préparation de découverte

4. L'argumentation efficace

- Base de la communication
- Méthode CAP
- Le choix du vocabulaire
- Exercice pratique de préparation d'argumentation

5. Le traitement des objections

- Le pré-requis de l'objection
- Loi des 4Rs
- 7 techniques de traitement des objections
- Travail sur le traitement des objections : le boulet rouge

6. La conclusion / prise de congés

- OSEZ
- 5 techniques de conclusion

Méthodes pédagogiques

- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions

Méthodes d'évaluation des Acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation de fin de stage adressé avec la facture ou remise par le



Méthodes et modalités d'évaluation

Test des connaissances acquises et délivrance d'une attestation de fin



Durée

7.00 Heures **1** Jour