

Améliorer ses techniques de vente

Réf. : FT-CIAL-ATVT-BC

Durée : 2 jours - 14 heures

Objectifs : Repérer le niveau de maturité du besoin client/prospect. Adapter ses techniques de vente à chaque situation client. Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

Public : Toutes fonctions commerciales.

Pré-requis : Aucun.

Méthode pédagogique : Une formation qui vise à l'acquisition d'un savoir-faire commercial et d'un savoir être humain. Une progression individuelle de chaque participant, basée sur la participation à de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en entreprises. Une part axée sur les fondamentaux de la vente, entièrement revus et corrigés. Les apports méthodologiques sont illustrés d'exemples puis concrétisés à partir d'une recherche collective sur l'application possible en situation.

Déroulement de la formation : Mise à disposition d'une salle de formation équipée de vidéo-projecteur, de tableau blanc et de hauts-parleurs et caméra si nécessaire. Accueil du/des stagiaire(s) 15 minutes avant le démarrage de la formation autour d'un café.

Suivi : Avant la formation, le participant est invité à compléter un **questionnaire d'évaluation avant formation**. Il pourra être audité par le formateur et/ou le conseiller commercial. **En début de formation,** le participant est invité à exprimer ses attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation. Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever, en tour de table, le niveau d'attente exprimé par le participant ainsi que sa satisfaction vis-à-vis du contenu et du déroulement de la formation. Une **fiche d'évaluation «à chaud»** sera remplie par le stagiaire. Un **compte-rendu de formation** sera rédigé par le formateur à l'issue de la formation. Une **fiche de suivi «post-formation»** sera remplie par le stagiaire 3 mois après la formation afin de vérifier l'utilité de celle-ci.

Moyen de suivi de la formation : Emargement.

Évaluation des acquis : Réalisation d'un exercice pratique reprenant les notions abordées lors de la formation et/ou d'un quizz.

Validation : Une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de la formation.

I. PROCESSUS DE VENTE

- Caractéristiques et modes de la négociation commerciale
- Les facteurs influençant le déroulement de la négociation commerciale.
- Les étapes de la négociation commerciale : processus d'achat du consommateur et phases de la vente.

2. LES TECHNIQUES DE VENTES : RAPPEL

- Le SONCAS.
- Méthode CAP/CAB.
- La méthode RESPIRE.

3. LES DIFFÉRENTS CIRCUITS DE VENTE

- Le marketing direct.
- La promotion des ventes.
- Les relations publiques.
- Le mécénat.
- Le sponsoring ou le parrainage.
- La franchise.
- Le commerce électronique.

4. ADAPTER SON APPROCHE COMMERCIALE AUX BESOINS CLIENT

- Identifier le niveau de maturité du besoin du client.
- Repérer les 4 situations de vente.
- Adopter le réflexe vente AGILE.

5. CO-CONSTRUIRE LA SOLUTION : LA VENTE CONSEIL

- Les situations de vente conseil.
- Faire exprimer le besoin client.
- Découvrir les besoins implicites.
- Construire avec le client la solution la plus adaptée.
- Aider à prendre sa décision..

6. ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

- Les situations de vente réactive.
- Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande.
- Se différencier avec l'argumentation concurrentielle.
- Résister aux demandes du client.

7. LA COMMUNICATION

- Revoir son mode de communication.
- Argumenter grâce à la communication Positive.
- Développer l'Écoute Active.

Améliorer ses techniques de vente

Réf. : FT-CIAL-ATVT-BC

Durée : 2 jours - 14 heures

8. LES TECHNIQUES DE CLOSING

- Repérer les enjeux de la conclusion.
- Réussir le Closing en face à face.
- Agir après la conclusion.