

Plan de formation

Techniques de Vente

Conditions de réalisation

Formation en présentiel

Durée :

14 heures (soit 4 demi-journées)

Profils des stagiaires :

Vendeurs, Technico-commerciaux, Commerciaux Sédentaires et Itinérants, Chargés d'Affaires et Ingénieurs Commerciaux

Prérequis :

Aucun prérequis nécessaire si ce n'est d'occuper une fonction à vocation commerciale

Nombre de participants :

1 à 15 personnes

Tarif :

Sur devis

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser son organisation : préparer ses rendez-vous et mesurer son activité commerciale au quotidien
- Savoir gérer la relation avec son interlocuteur : développer un gain positif immédiat
- Apprendre à définir les besoins et les attentes de son interlocuteur
- Savoir convaincre : amener son interlocuteur à prendre la décision d'achat tout en répondant à ses objections potentielles
- Savoir finaliser et conclure une négociation

Contenu de la formation

Thème n° 1 : Comment œuvrer à la bonne préparation de ses rendez-vous et à l'organisation de son activité commerciale (1 demi-journée)

- Principes généraux
- Bien préparer ses rendez vous
- Organiser son activité commerciale
- Mesurer son activité : le Temps Effectif de Vente (T.E.V)

Thème n° 2 : Comment développer un gain positif immédiat dans la relation avec mon interlocuteur ? (1 demi-journée)

- Les filtres de perception
- Les lois de la communication
- Créer une image positive
- Détermination du profil de l'acheteur
- Exercices d'application

Thème n° 3 : Comment définir les attentes et les motivations de mon interlocuteur ? (1 demi-journée)

- Un principe général : l'écoute
- La découverte des besoins
- Se faire comprendre
- La relance du dialogue
- Exercices pratiques

Thème n° 4 : Comment convaincre son interlocuteur et lui faire prendre la décision de vente tout en pérennisant la relation ? (1 demi-journée)

- Les signaux d'achats
- Le traitement des objections
- Les lois de la persuasion
- Savoir conclure
- Les différentes techniques de conclusion
- L'argumentation inductive
- L'esprit de décision
- Maintenir la relation client dans le temps

Organisation de la formation

Equipe pédagogique :

Cette formation est menée par un consultant expert bénéficiant d'au moins 10 ans d'expérience dans la vente de biens ou de services aux professionnels

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

Evaluation des acquis :

- Délivrance d'une attestation de formation en fin de stage

Délai d'accès :

- La durée estimée entre la validation du projet par le commanditaire et le début de la prestation sera précisée en amont dans l'offre commerciale

Accessibilité :

- Formation intra accessible au personnel handicapé suivant dispositions client
-