



Code V-040



Techniques de vente : confirmé

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Connaître son marché, piloter son secteur :

- Observer et analyser son portefeuille client.
- Gérer son secteur.
- Analyser le circuit de décision du client.

Découvrir et s'adapter au style de l'acheteur :

- Identifier rapidement les styles d'acheteurs.

Développer une relation de qualité et créer des points d'appui :

- Se préparer, définir un objectif, un plan.
- Rendre la présentation de sa société plus « vendeuse ».
- Dépasser la simple expression de besoins : creuser pour identifier les besoins profonds du client.
- Maîtriser les cas difficiles : le silencieux, l'agressif, etc.

Sélectionner les arguments les mieux adaptés :

- Exprimer les caractéristiques du produit et de l'offre en bénéfices pour l'entreprise et pour l'acheteur.
- Les techniques éprouvées pour bien argumenter et convaincre.
- Parfaire son argumentaire de vente et le développer.

De la vente à la négociation : les clés pour présenter son offre et la rendre « attractive » :

- Les techniques pour présenter sa proposition de façon fluide.
- Négocier des compromis mutuellement satisfaisants
- Savoir défendre ses marges sans dériver.
- Les réflexes pour traiter efficacement les objections les plus difficiles.
- La minute de vérité ou comment conclure pour vendre.

DURÉE : 2 journées + 1

TARIF : 1 600 € HT /per.
5 200 € HT / groupe

NIVEAU : **Confirmé**

Objectif

Maîtriser un rendez-vous clientèle, savoir verrouiller et conclure avec aisance et rapidité.

1 CE MODULE CONCERNE

- Commercial(e)s ayant au moins 5 ans d'expérience minimum.
- Négociateur(trice)s d'affaires
- Directeurs commerciaux

2 COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Assurance, position de face à face, maîtrise des techniques de vente et des techniques de négociation.

3 MÉTHODES PÉDAGOGIQUES LES +

Techniques théâtrales, training intensif filmé. Jeux de rôle, plan de progression.

Techniques de vente : confirmé

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE *suite*

Les réflexes pour traiter efficacement les objections les plus difficiles :

- Identifier le « pourquoi » de l'objection : savoir surmonter les inquiétudes du client.
- Recadrer et diminuer l'objection.
- Les techniques pour traiter avec aisance les objections.

La minute de vérité ou comment conclure pour vendre :

- 5 techniques pour conclure une vente et emporter la décision.
- Traiter les réticences objectives et dépasser les réticences irrationnelles.
- Méthode pratique pour présenter son offre à un groupe d'achat.
- Consolider sa visite en préparant le prochain entretien : 10 bonnes raisons pour que le client ait envie de vous revoir.