



Code V-030



Techniques de vente : débutant

En 3 volets indissociables

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE VOLET 1

Être capable de construire un plan de prospection rigoureux :

- Élaborer une liste des clients potentiels. Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre RDV.
- Suivre régulièrement les prospects.

Préparer la prospection :

- Définir les objectifs, les cibles, les marchés.
- Rechercher les prospects (fichiers...)
- Préparer votre argumentaire.

Connaître les stratégies de prospection :

- Aller vers le prospect : le mailing, le téléphone, la prospection directe, l'Internet.
- Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions prospects, les VIP.

Maîtriser la prospection téléphonique :

- Découvrir les clés de la communication téléphonique.
- Prendre RDV : techniques et méthodes.
- Construire la phrase d'accroche.
- Passer les barrages secrétaires.
- Répondre aux objections : prix - disponibilité - qualités - délais...
- Savoir conclure positivement.

Maîtriser la prospection physique :

- Identifier les principes de la communication : PNL et AT.
- Découvrir la technique des 4C : Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure.

DURÉE : **2 journées +1/2**

TARIF : **1 400 € HT /per.**
4 950 € HT / groupe

NIVEAU : **Débutant**

Objectif

Connaître le protocole d'une vente lors d'un rendez-vous clientèle. Maîtriser les bases pour gérer efficacement son métier de commercial.

1 CE MODULE CONCERNE

- Commerciaux débutants et juniors.
- Techniciens après-vente.

2 COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Connaître les techniques de vente, savoir les appliquer, savoir s'organiser.

3 MÉTHODES PÉDAGOGIQUES LES +

Training filmé, mise en scène.
Utilisation de jeux de rôle.