

TECHNIQUES DE VENTE NIVEAU 2



PAR GT FORMATIONS

 **Durée**
2 jours (14 heures)

 **Groupe :**
10 personnes maximum

 **Accessibilité**
Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

 **Dates et lieux :**
À définir

Contact :

elodie@gtformations.com

Tarifs :

Inter : 400€

Intra : 2000€

Sur mesure : Demandez un devis

L'ACTION :

VOUS PRATIQUEZ LA VENTE AVEC RÉUSSITE DEPUIS LONGTEMPS, VOUS MAÎTRISEZ BIEN LES TECHNIQUES DE QUESTIONNEMENT, D'ARGUMENTATION, DE RÉPONSE AUX OBJECTIONS, DE CONCLUSION... MAIS VOUS VOYEZ BIEN QUE CELA NE SUFFIT PAS POUR GAGNER ENCORE PLUS D'AFFAIRES ! LES MEILLEURS COMMERCIAUX SAVENT ADAPTER LEURS MÉTHODES, SELON QU'ILS SONT FACE À UN CLIENT FIDÈLE OU À UN PROSPECT AU BESOIN ENCORE FLOU.

LES 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.

PROFIL

COMMERCIAL, INGÉNIEUR COMMERCIAL, TECHNICO-COMMERCIAL, FAISANT DE LA VENTE EN FACE-À-FACE, QUI SOUHAITE SE PERFECTIONNER EN INTÉGRANT DE NOUVELLES COMPÉTENCES.

PRÉ REQUIS

COMMERCIAL, INGÉNIEUR COMMERCIAL, TECHNICO-COMMERCIAL, FAISANT DE LA VENTE EN FACE-À-FACE, QUI SOUHAITE SE PERFECTIONNER EN INTÉGRANT DE NOUVELLES COMPÉTENCES. IL EST CONSEILLÉ D'AVOIR UNE BONNE PRATIQUE DES TECHNIQUES DE VENTE OU DE SUIVRE LE MODULE DE PRÉPARATION "TECHNIQUES DE VENTE - NIVEAU 1"

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- SUPPORT PPT / APPORTS THÉORIQUES ET MÉTHODOLOGIQUES
- MISES EN SITUATIONS PRATIQUES À PARTIR D'ÉTUDES DE CAS
- TRAVAUX RÉALISÉS EN ANIMATION DE GROUPE



JOUR 1

1/ ADAPTER SON APPROCHE COMMERCIALE AUX BESOINS CLIENT

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

Mise en situation

Exercice de découverte

2/ 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.

Mise en situation

Entraînement : les questions impliquantes

3/ CRÉER LE BESOIN : LA VENTE PERSUASIVE

- Faire la différence rapidement avec la "bande annonce".
- Faire prendre conscience de problèmes à venir.
- Montrer les risques pour le client d'une non-action.
- Donner envie de changer.

Mise en situation

- Entraînement : créer le besoin

JOUR 2

4/ SE DIFFÉRENCIER PAR SON EXPERTISE : VENTE RÉACTIVE

- 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.

5/ ACCÉLÉRER L'ENVIE DE CHANGER : LA VENTE CRÉATIVE

- Les situations de vente créative.
- Créer la solution appropriée.
- Accélérer le besoin de changer :
 - o les effets d'éloquence.
- Dépasser les ultimes réticences.

Mise en situation

- Jeu de la persuasion