

TECHNIQUES DE VENTE NIVEAU 1



PAR GT FORMATIONS



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée

3 jours (21 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 : 601€

Intra : 2801€

Sur mesure : Demandez un devis

L'ACTION :

PARCE QUE LA VENTE EST UN MÉTIER, PARCE QU'EN MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX EST INCONTOURNABLE, CETTE FORMATION À LA VENTE APPORTE AUX NOUVEAUX COMMERCIAUX LES TECHNIQUES ET RÉFLEXES ÉPROUVÉS PAR LES MEILLEURS PROFESSIONNELS DE LA VENTE.

LES OBJECTIFS :

- S'ADAPTER AUX NOUVELLES ATTENTES DES CLIENTS B TO B.
- ACQUÉRIR LES TECHNIQUES ET OUTILS DE LA VENTE.
- MAÎTRISER LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE L'ENTRETIEN DE VENTE.

PROFIL

- TOUT COMMERCIAL EN PRISE DE FONCTION OU SOUHAITANT ACQUÉRIR LES TECHNIQUES DE VENTE.
- TOUTE PERSONNE SOUHAITANT S'ORIENTER VERS UN MÉTIER COMMERCIAL.
- VENDEUR EN FONCTION SOUHAITANT S'AMÉLIORER SUR LES "FONDAMENTAUX" DES TECHNIQUES DE VENTE ET DES ATTITUDES COMMERCIALES.
- PERSONNES EN RECONVERSION PROFESSIONNELLE, ENTREPRENEURS AYANT À VENDRE DANS LE CADRE DE LEUR ACTIVITÉ.

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. RÉFLEXE I : CERNER LES ATTENTES CLIENTS DANS SA DÉMARCHE COMMERCIALE

- S'adapter aux nouveaux comportements d'achat des clients B to B.
 - Intégrer les différentes étapes du processus de vente.
- Mise en situation
Séquence "vos clients sont dans la salle"

2. RÉFLEXE II : CIBLER SON CLIENT OU PROSPECT POUR MENER UN RENDEZ-VOUS COMMERCIAL UTILE

- Fixer son objectif : ambitieux et réaliste.
 - Collecter les informations en amont : Web, réseaux sociaux.
- Mise en situation
Training "trouver l'information"

3. RÉFLEXE III : CONTACTER POUR ENCLENCHER LE DIALOGUE

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante.
 - Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse.
 - Créer l'interaction avec le client.
- Mise en situation
• Training "la prise de contact"

JOUR 2

4. RÉFLEXE IV : CONNAÎTRE LES BESOINS DU CLIENT POUR ADAPTER SON OFFRE

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client.
 - Déterminer les motivations réelles.
 - Questionner le client : techniques et bonnes pratiques.
- Mise en situation
Training "les meilleures questions"

5. RÉFLEXE V : CONVAINCRE DES BÉNÉFICES DE L'OFFRE POUR PERSUADER D'ACHETER

- Construire et présenter des arguments percutants.
 - Valoriser son prix.
 - Répondre en souplesse aux objections du client.
- Mise en situation
• Training "argumentation" et "objections"



JOUR 3

6- RÉFLEXE VI : CONCLURE LA VENTE POUR EMPORTER LA COMMANDE

- Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion.
 - Engager le client à l'achat.
 - Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels.
- Mise en situation
Cas pratique sur toutes les étapes de la vente

7- RÉFLEXE VII : CONSOLIDER LA RELATION POUR MIEUX FIDÉLISER LE CLIENT

- Assurer le suivi après la vente.
 - Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre.
- Mise en situation
- Vidéo repère des bonnes pratiques de vente

4/ DÉVELOPPER SES RESSOURCES PERSONNELLES POUR NÉGOCIER PROFITABLEMENT

- Repérer et désamorcer ses propres croyances négatives en matière de négociation.
- Repérer celles de son interlocuteur.
- Développer sa capacité à négocier en rétablissant une position d'égal à égal.