



DEVELOPPER VOTRE POUVOIR DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- Connaître et adopter les bonnes postures lors des rendez-vous commerciaux
- Construire son argumentaire commercial
- Traiter ses objections métier
- Développer la notion de « relation client »
- Acquérir une méthode claire et précise pour optimiser le déroulement de son entretien commercial

PUBLIC :

Ce programme s'adresse à toute personne souhaitant acquérir les techniques de vente ou s'orienter vers un métier commercial

PRÉ-REQUIS :

Aucun

DURÉE :

1 journée - 7 heures

PROGRAMME

MISER SUR LA PRISE DE CONTACT

- Appréhender l'écoute active
- Comprendre les motivations client
- Déterminer la typologie client (SONCASE)

PERFORMER DANS SON PLAN DE DÉCOUVERTE CLIENT

- Poser les bonnes questions
- Construire son plan de découverte client

MAÎTRISER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

- Construire son argumentaire commercial (CAP / CAB / AIDA)
- Reformuler c'est mieux vendre
- Valider c'est vendre

TRAITER LES OBJECTIONS CLIENT

- Lister mes objections métiers
- Préparer la réponse aux objections
- Maîtriser la méthode de réponse aux objections

CONCLURE ET EMPORTER LA VENTE

- Savoir quand conclure la vente
- Engager le client à l'achat
- Verrouiller sa vente

MOYENS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none">• Alternance d'exposés théoriques et pratiques• Prédominance de la pratique• Applications pratiques propres aux cas réels et situations vécues par les stagiaires
MODALITÉS DE VALIDATION DES ACQUIS	<ul style="list-style-type: none">• Évaluations des acquis en cours et en fin de formation : Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie : Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation• Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en fin de formation. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.
NOMBRE DE PARTICIPANTS	5 Minimum > 8 Maximum
INTERVENANT	Jérôme DUBOIS