



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

Mis à jour le 16/02/23