

LES TECHNIQUES DE VENTE

Commerce - Vente

Réf: DCOF10



OBJECTIFS

- Connaître et s'entraîner aux différentes étapes d'une vente
- Acquérir des outils et techniques efficaces pour convaincre le client



PROGRAMME

Accrocher le prospect

- Contact : 4*20...
- Pitch elevator : savoir se présenter, présenter l'entreprise, identifier son interlocuteur et apporter une valeur ajoutée

Découvrir et comprendre les besoins du prospect

- Identifier les besoins : être un vendeur INBOUND
- Identifier les motivations, freins, mobiles d'achat du prospect
- Questionnement
- Reformulation : écoute, empathie, compréhension
- Analyse transactionnelle et programmation neurolinguistique

Convaincre

- Savoir argumenter sur son produit en fonction de la typologie client : CAP/CAB/SONCAS
- Savoir traiter les objections clients
- Savoir rassurer son prospect

Conclure une vente

- Les 5R
- Vente additionnelle/complémentaire
- Stratégie de présentation de prix
- Conclusion de la vente

Conservier le client

- Fidélisation.
- Parrainage
- MAV-SAV

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques :** Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.
 - > **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle
- Attestation de compétence



DURÉE

2 jours



PRÉREQUIS

Être en contact avec les clients



TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la Vente et du Commerce



PUBLICS

Chargé de clientèle, conseiller clientèle, vendeur...



Les + !

> Dans un cadre pratique, cette formation vous permettra de reprendre les bases d'un entretien commercial : de la découverte du besoin à la conclusion de la vente