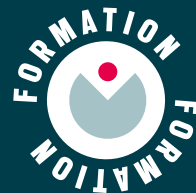




FORMATION
CONTINUE



TECHNIQUE DE VENTE LES FONDAMENTAUX

Informations pratiques

- Objectifs : Savoir structurer ses entretiens de vente, identifier les attentes des clients et adapter son argumentaire.
- Prérequis : Aucun
- Public : Vendeurs, technico-commerciaux, chargés de clientèle.
- Durée : 2 jours, soit 14 heures.
- Délai d'accès : 72 heures
- Méthodes mobilisées : Apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges interactifs
- Modalités d'évaluation : QCM de fin de formation

Compétences développées

- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
 - Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins clients
 - Transformer une objection en élément positif
- Accessibilité : locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nous vous invitons à nous faire part de vos besoins spécifiques avant le début de la formation si vous êtes en situation de handicap. Nous nous efforcerons d'y répondre au mieux.



Votre Contact

CCI LANDES

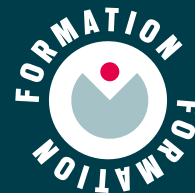
293, Avenue du Maréchal Foch-BP 137- 40003 MONT DE MARSAN Cedex
NDA : 7240P003840 auprès du préfet de Région Aquitaine
Siret : 18400002400010



www.landes.cci.fr

DÉTAILS DE LA FORMATION

Programme indicatif



1- Maîtriser les 3 dimensions de la fonction commerciale

- La dimension affective, la dimension professionnelle, a dimension commerciale

2- Préparer ses ventes

- Déterminer ses objectifs de la vente
- Optimiser ses objectifs,
- Anticiper les objections et les contraintes

3- Réussir la prise de contact

- Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue avec le client,
- Maîtriser les notions de synchronisation, d'empathie et d'écoute active

4- Découvrir les attentes du client

- Appréhender les techniques de questionnement et de reformulation, le S.O.N.C.A.S, LeS.P.I.S,
- Développer son écoute active et son empathie

5- Argumenter avec conviction

- Construire un plan d'argumentation structuré
- Elaborer un argumentaire propre à son activité
- Développer des arguments percutants

6- Traiter les objections

- Être stratégique dans son traitement des objections (méthode A.I.C.V.R)
- Traiter toutes les objections
- Anticiper dès la découverte les objections prix

7- Conclure pour vendre

- Lever les derniers freins
- Emporter la décision
- Repérer les signaux d'achat directs et indirects
- Déclencher la prise de décision du client

8- Prendre congé et fidéliser

- Consolider sa visite pour fidéliser : préparer et amorcer la prochaine vente
- Quitter adroitement le client
- Analyse des pratiques et Débriefing

Votre Contact

 CCI LANDES

293, Avenue du Maréchal Foch-BP 137- 40003 MONT DE MARSAN Cedex

NDA : 7240P003840 auprès du préfet de Région Aquitaine

Siret : 18400002400010



www.landes.cci.fr