# **Formation Perfectionnement**

# **aux techniques de vente**

Organisée autour de mises en situations réalistes, cette formation vous permettra de vous perfectionner aux techniques de vente, notamment d'améliorer vos comportements commerciaux, votre argumentaire et le traitement des objections.

**Objectifs pédagogiques**

* Améliorer l'efficacité de sa prise de contact
* Approfondir sa collecte d'informations stratégiques
* Affûter son argumentation et démarquer son offre de la concurrence
* Détecter les signaux d'achat pour bien conclure

**Travaux pratiques**

Ce cours, très interactif, s'appuie sur une pédagogie ludique, des études de situations rencontrées, des jeux de rôle.

**PROGRAMME DE FORMATION**

**E-learning avant présentiel**

* Découvrir les principes clés d'une vente réussie.
* Préparer son entretien de vente.

**Obtenir un rendez-vous avec un décideur**

* Obtenir la recommandation par le client : structurer une référence active.
* Identifier les bénéfices que retire votre interlocuteur de passer du temps avec vous.
* Lui communiquer ce bénéfice avec enthousiasme.

Mise en situation

*Réfléchir à ses clients existants et se demander quels sont ceux qui pourraient vous recommander.*

**Acquérir la confiance dès les premières minutes de l'entretien**

* La règle des 4x20.
* L'importance du non-verbal.
* Les attitudes naturelles.
* Faire face à une attitude de réserve et de repli.

Mise en situation

*Présentation "Pitch" : présenter sa société en une minute (filmé et analysé).*

**Découvrir**

* La règle des 4x20.
* L'importance du non-verbal.
* Les attitudes naturelles.
* Faire face à une attitude de réserve et de repli.

Mise en situation

*Présentation Pitch : appliquer les outils de la découverte dans une prise de contact rapide. Débriefing en groupe.*

**Affiner son argumentation**

* Choisir les arguments en fonction des informations recueillies en phase de découverte.
* Bâtir et structurer son argumentation.
* Utiliser la méthode CAB et le SONCAS.
* Savoir communiquer en termes de bénéfices client.
* Utiliser des preuves pertinentes.
* Se démarquer de la concurrence.
* Les trois techniques de présentation du prix.

Mise en situation

*Présentation de la solution en lien direct avec les besoins identifiés durant la phase de découverte.*

**Traiter les objections**

* Les différentes sortes d'objections.
* Les attitudes à adopter face aux objections.
* Les trois étapes clés du traitement d'objections.
* Les techniques de traitement.

Mise en situation

*Entraînement pratique sur les objections les plus fréquentes rencontrées par les participants.*

**Conclure**

* Savoir détecter les "signaux d'achat".
* Choisir la bonne forme de conclusion.
* Élaborer le compte rendu de l'entretien de vente.

Mise en situation

*Travail sur la reconnaissance des signaux d'achat et des signaux de vigilance. Mises en situations filmées : conclure efficacement l'entretien de vente. Rédaction du compte rendu.*

**E-learning après présentiel**

* Réussir les 5 premières minutes de l'entretien de vente
* Préparer les 5 premières minutes de l'entretien
* Découvrir les besoins et motivations du prospect
* Argumenter pour convaincre le client
* Formuler ses arguments
* Traiter les objections du client
* Repérer le moment pour conclure
* Conclure une vente

**Serious Game « Entretien de vente » (Analyse des besoins)**

*Vous incarnez un vendeur de biens de consommation écologiques et issus du commerce équitable. Vous rencontrez la responsable d'une société de services, à qui vous présentez les produits.*