



SE PERFECTIONNER AUX TECHNIQUES DE VENTE



1 / 2

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !



Objectifs

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser des techniques de vente
- Négocier efficacement
- Connaître son propre style et développer ses atouts
- Reconnaître le style de son interlocuteur et s'y adapter
- Augmenter la confiance en soi et son enthousiasme

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur l'alternance d'apports théoriques, de mise en situation.
Des exercices pratiques permettent un entraînement concret.

Programme

1. Révisions sur les fondamentaux

- Identifier sa personnalité et son potentiel commercial
- Améliorer sa prise de rdv
- Préparer son entretien
- Produire un impact favorable sur ses interlocuteurs
- Savoir se présenter
- Découvrir les besoins du client par :
 - L'écoute active



Durée de formation

2



Public

Assistant commercial, commercial,
responsable des ventes



Prérequis

Exercer une activité commerciale



Niveau / Certification Obtenue

Attestation de formation



Type de formation / stage

Intra/Inter/ Accompagnement individuel



SE PERFECTIONNER AUX TECHNIQUES DE VENTE



2 / 2

- La clarification
- La reformulation

2. La typologie et les comportements d'achats

- Les fondements du comportement d'achat
- Maîtriser les éléments de la grille SONCAS
- Identifier les différents niveaux d'un acte d'achat
- Se perfectionner aux techniques de négociation et de communication
- Les éléments non verbaux de la communication
- Identifier les différents profils des interlocuteurs
- Conduire l'entretien de manière différenciée en fonction du profil de son interlocuteur
- Convaincre en distinguant les faits, les bienfaits, les preuves
- Utiliser et traiter les objections
- Gérer l'indifférence

3. Améliorer ses stratégies de négociation

- Défendre ses intérêts et ses prix
- Savoir quand et comment conclure
- Développer un modèle de vente sur le long terme basé sur le « gagnant-gagnant »