



Techniques de Vente

Durée : 21 Heures

Niveau Requis :
Aucun.

Public Visé :
Commerciaux ou personnes souhaitant s'orienter vers une carrière commerciale.

Objectifs de la formation :

Acquérir les compétences nécessaires à la vente de produits ou services.

Déroulement du Cours

ADOPTER UN COMPORTEMENT GAGNANT ET BIEN S'ORGANISER POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ

Les facteurs de réussite d'un commercial efficace

Intégrer les évolutions de la fonction et les missions à mener.

La vente : une relation basée sur la communication et la confiance.

Mettre en place les règles d'une communication optimale.

Pratiquer l'empathie, l'écoute et la souplesse comportementale.

Analyser son portefeuille clients

Les trois principaux segments : fonds de commerce, domaine de gestion et potentiel de développement.

Une méthode rigoureuse pour passer de l'analyse au plan d'action.

Le téléphone : un outil de suivi et de développement commercial

Prospecter et prendre des rendez-vous utiles.

Franchir les barrages.

Mieux gérer son temps et son stress pour maîtriser efficacement son activité

Hierarchiser ses priorités commerciales et maîtriser les principaux ratios d'activité.

Distinguer urgent et important, les lois de la gestion du temps.

Modifier son attitude pour être plus "zen"

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE ET VALORISER SON POTENTIEL COMPORTEMENTAL

Préparer ses visites

Déterminer l'objectif de la visite.

Anticiper pour mieux s'adapter.

Recueillir les informations essentielles.

Réussir la prise de contact

Se présenter et présenter son entreprise.

Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue.

Découvrir l'entreprise et connaître les vraies attentes du client

Identifier besoins et motivations.

Développer l'écoute active.

Analyser le circuit de décision.

Traiter les objections

6 conseils pour répondre aux objections.

Traiter les objections avec la méthode CNZ.

Argumenter avec conviction

Construire un plan d'argumentation structuré.

Développer des arguments percutants.

Élaborer un argumentaire.

Conclure pour vendre

Préparer la conclusion en amont.

Savoir lever les derniers freins.

Les méthodes pour emporter la décision.

Consolider sa visite pour fidéliser : préparer et amorcer la prochaine vente.

Moyens Pédagogiques :

Salle informatique équipée de PC, versions les plus récentes des logiciels, vidéoprojecteur, support de cours (offert).

Méthode d'évaluation des acquis :

Exercices Pratiques, Feuilles d'émargements, Bilan de Compétence (sur demande).

SKAP CONSULTING

41, Rue Francis de Pressensé – 69100 Villeurbanne

☎ : 04.27.46.00.70 – 📠 : 04.27.46.00.79

www.skap-consulting.com – contact@skap-consulting.com

SARL au Capital de 50 000 €

RCS LYON 478 161 359 000 11 – Code NAF 721 Z

Organisme de Formation enregistré sous le n°82690727369 auprès de la préfecture de Rhône-Alpes