

TECHNIQUES DE VENTE (EN PRESENTIEL)



Objectifs pédagogiques

À l'issue de la séance, les apprenants seront capables de:

- Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client, respecter les étapes clés d'un entretien de vente
- Perfectionner et positiver son comportement face à un client
- Intégrer les principes fondamentaux de la vente , diriger et contrôler les entretiens

Programme

- Préparation aux fondamentaux de l'entretien commercial
- Savoir comment préparer un entretien de vente avec méthode
 - Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes
 - Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur
 - Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication
- Mettre la communication verbale et non verbale au service de la vente
 - Contrôler mes attitudes, créer un climat de confiance, développer mon empathie
 - Apprendre à parler positivement (le verbal) avec le client
 - Renforcer mon assertivité grâce à quelques repères
- Créer un espace d'écoute propice à la vente : s'adapter aux clients
 - Se synchroniser avec son interlocuteur avec efficacité
 - Alterner position haute et position basse pour bien communiquer
 - Savoir comment s'adapter à son interlocuteur et développer son écoute
- Mener un entretien de vente : prendre en main les outils du leadership moderne
 - Préparer ses entretiens de vente : La question introductory
 - Maîtriser et mener ses entretiens de vente avec techniques
 - Identifier la typologie de ses interlocuteurs
 - Découvrir les besoins d'un prospect ou client grâce à la méthode SONCAS

Méthodes pédagogiques

Le principe de la formation est de permettre au participant d'être l'acteur central de sa formation, d'auto évaluer ses besoins, ses forces et ses axes d'amélioration.

Approche pédagogique ludique sollicitant la participation et l'engagement actif des participants dans un climat de confiance et d'échanges de situations vécues.



EURL - CODE NAF 8559A - SIRET 75163954300048 - OF 95 97 01764 97
Siège social : Immeuble la Palmeraie Moudong Nord - 97 122 BAIE – MAHAULT
Tél : 05 90 25 32 43 - E-mail : info@districomformation.com



Méthode d'évaluation:

Mises en situations professionnelles contextualisées – QCM

Activités pédagogiques à effectuer à distance :

Un autodiagnostic – Trois Mises en situation - Utiliser les outils vus avec l'animateur.

Moyens pédagogiques:

Digital et Blended Learning – Utilisation de la plateforme collaborative Districom formation pour récupérer les supports - visioconférence et tableau blanc interactif partagé avec l'outil Zoom.

Public :

Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente, ou aux salariés exerçant une fonction d'accueil

Durée : 14 heures