

Intitulé de la formation : LES TECHNIQUES DE VENTE

Présentation

Le but de ce stage est de s'entraîner à mener des entretiens de vente et de maîtriser, les différentes étapes d'un entretien de vente. Le fil conducteur du stage se déroule selon la structure spécifique de l'entretien, de la prise de contact à la conclusion.

Ce stage est essentiellement pratique avec les rappels des techniques de vente, car chaque participant apporte le matériel sur lequel il souhaite travailler. Les thèmes et les sujets des participants sont traités sous forme de jeux de rôle filmés à la vidéo, analysés selon une grille d'observation et d'auto-évaluation.

Public : débutants avec expérience terrain ou tous commerciaux désirant revoir les fondamentaux

Objectifs :

- acquérir les fondamentaux des techniques d'entretien de vente
- connaître et maîtriser la dynamique d'un entretien
- découvrir ses points forts et ses points à améliorer
- avoir des moyens de continuer à progresser dans sa pratique

Programme :

- faire le point sur sa pratique
 - . se situer dans l'acte de vente
 - . analyser ses points forts
- structurer un entretien de vente
 - . la structure spécifique d'un entretien de vente
 - . l'enchaînement des différentes étapes
- (se) préparer à mener ses entretiens
 - . la préparation matérielle, physique, mentale
 - . les préalables nécessaires avant un entretien
- définir des objectifs avant et pour les entretiens
 - . la définition d'objectifs
 - . la recherche d'objectif commun
- découvrir les besoins du client
 - . le sondage des besoins
 - . le recueil d'information
- argumenter de manière pertinente
 - . la méthode d'argumentation
 - . la façon d'adapter son argumentaire
- convaincre avec persuasion
 - . la persuasion et la conviction
 - . le choix des mots et le style de discours
- traiter élégamment les objections
 - . l'objection comme signal d'achat
 - . la réponse et l'utilisation d'une objection
- conclure avec brio
 - . le guidage de l'entretien
 - . la conclusion comme acte de vente, engagement, accord

Méthodes pédagogiques :

Exposé, exercices, entraînement et études de cas. Chaque participant travaille sur son propre situation professionnelle. Un livret pédagogique est remis à chaque participant.

Durée : 3 jours en 2 + 1