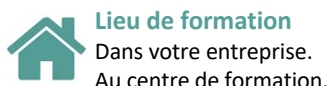




Abécédaire de la vente pour les non-commerciaux

Démystifier la vente



- ▶ Toute personne souhaitant développer son esprit commercial.
- ▶ Chef de produit, ingénieur, responsable SAV, bureaux d'études, responsable ADV, logistique, production, finance.
- ▶ Responsable de projet, de chantier ou d'agence.
- ▶ Consultant.
- ▶ Ingénieur technico-commercial et avant-vente, ingénieur et cadre non commercial, intervenant dans la relation commerciale.



- ▶ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

- ▶ S'approprier les principes de la vente et de la négociation
- ▶ Adopter un comportement commercial dans ses contacts clients
- ▶ Défendre les intérêts de son entreprise, même dans les situations difficiles.
- ▶ Contribuer activement à la vente, négocier les meilleures conditions possibles.



- ▶ Acquérir les fondamentaux.



- ▶ Vente, négociation, efficacité relationnelle, cette formation complète et unique, apporte toutes les clés aux non-commerciaux pour développer rapidement des comportements commerciaux dans leur fonction.
- ▶ Les exercices pratiques sur cas réels leur permettent de mieux s'approprier les techniques et de progresser plus vite.
- ▶ Cette formation intègre des jeux de rôle pour une mise en situation réelle



Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

Le lieu de formation : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

Le contenu : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

Tarif : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

Délais : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

Handicap : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FVE-01-0

**Découvrez le programme
de formation générique**





Programme

J'apprends et je m'entraîne avec le groupe

1^{ère} étape : Démystifier la vente

- ▶ Décrypter les attentes des clients.
- ▶ Repérer les étapes d'une vente réussie.

Échanges : Croyance et vérités sur la fonction commerciale.

2^{ème} étape : Réussir son premier contact avec le client

- ▶ Préparer son contact, préparer ses premiers mots.
- ▶ Parler de façon vendeuse de son entreprise.
- ▶ Transmettre son enthousiasme.

Training sur le pitch de chacun.

3^{ème} étape : Obtenir toutes les informations pour mieux vendre

- ▶ Recueillir les trois types d'informations utiles pour un diagnostic exhaustif :
 - besoin, enjeux et motivations personnelles.
- ▶ Repérer les motivations :
 - la méthode SONCAS.
- ▶ Maîtriser l'écoute active :
 - silence, prise de note, reformulation.

Training au questionnement, formalisation du guide des bonnes questions.

4^{ème} étape : Conseiller et convaincre le client

- ▶ Proposer une solution en adéquation aux besoins, enjeux, et motivations.
- ▶ Mettre en avant les bénéfices.
- ▶ Surmonter les réticences et traiter les objections.
- ▶ Aider le client dans sa décision.

Training : Mise en situation sur l'argumentation et le traitement des objections.

5^{ème} étape : Adopter un comportement commercial tout au long de la vente.

- ▶ Communication verbale :
 - Utiliser les mots justes ;
 - Se synchroniser avec le client.
- ▶ Communication non verbale :
 - travailler sa posture ;
 - se synchroniser avec le client ;
 - sourire ;
 - varier rythme et intonation.

Training : Mise en situation de la communication orale.

6^{ème} étape : De la vente à la négociation : Trouver une solution satisfaisante pour les deux parties

- ▶ Formuler une demande, exposer un problème.
- ▶ Recherche les intérêts communs.
- ▶ Élaborer des solutions :
 - trouver des compromis mutuellement satisfaisants.
- ▶ Verrouiller les points d'accord et progresser vers la conclusion.

Training sur négociations interne et externe.

7^{ème} étape : Choisir le juste comportement dans les situations difficiles

- ▶ Faire face à l'agressivité, à la mauvaise foi du client.
- ▶ Résister aux manœuvres, déjouer les pièges.
- ▶ Rester maître de soi face aux réclamations.
- ▶ Se centrer sur les résolutions des difficultés sans jamais perdre de vue ses intérêts.

Training sur des situations difficiles face aux clients.