



Les fondamentaux du commercial

Techniques de vente – Niveau 1



14 heures
2 jours



Lieu de formation
Dans votre entreprise
Au centre de formation



Pour qui ?

- ▶ Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.
- ▶ Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.
- ▶ Vendeur en fonction souhaitant s'améliorer sur les "fondamentaux" des techniques de vente et des attitudes commerciales.
- ▶ Personnes en reconversion professionnelle, entrepreneurs ayant à vendre dans le cadre de leur activité.



Objectifs

- ▶ S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B.
- ▶ Acquérir les techniques et outils de la vente.
- ▶ Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.



Prérequis

- ▶ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Enjeux

- ▶ Acquérir les fondamentaux.



Points forts de la formation

- ▶ Après une formation théorique qui définit les principes fondamentaux et enseigne les techniques de vente, les participants seront confrontés à des exercices pratiques sous forme de jeux de rôle, afin de s'approprier les techniques enseignées.
- ▶ Débriefing en groupe des prestations de chaque candidat afin de relever les succès et les points d'amélioration.



Une formation sur mesure

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-11-1

Découvrez le programme
de formation générique





Programme

J'apprends et je m'entraîne avec le groupe

1^{ère} étape : CERNER les attentes clients dans sa démarche commerciale

- ▶ S'adapter aux nouveaux comportements d'achat des clients B to B.
- ▶ Intégrer les différentes étapes du processus de vente.

Séquence "vos clients sont dans la salle"

2^{ème} étape : CIBLER son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile

- ▶ Fixer son objectif : ambitieux et réaliste.
- ▶ Collecter les informations en amont : Web, réseaux sociaux. Training "trouver l'information"

Training "trouver l'information"

3^{ème} étape : CONTACTER pour enclencher le dialogue

- ▶ Donner envie par une prise de contact positive et motivante. • Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse.
- ▶ Créer l'interaction avec le client.

Training "la prise de contact"

4^{ème} étape : CONNAÎTRE les besoins du client pour adapter son offre

- ▶ Tout découvrir de la situation, des besoins du client.
- ▶ Déterminer les motivations réelles.
- ▶ Questionner le client : techniques et bonnes pratiques. Training "les meilleures questions"

Training "les meilleures questions"

5^{ème} étape : CONVAINCRE des bénéfices de l'offre pour persuader d'acheter

- ▶ Construire et présenter des arguments percutants.
- ▶ Valoriser son prix.
- ▶ Répondre en souplesse aux objections du client. Training "argumentation" et "objections"

Training "argumentation" et "objections"

6^{ème} étape : CONCLURE la vente pour emporter la commande

- ▶ Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion.
- ▶ Engager le client à l'achat.
- ▶ Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels. Cas pratique sur toutes les étapes de la vente

Cas pratique sur toutes les étapes de la vente

7^{ème} étape : CONSOLIDER la relation pour mieux fidéliser le client

- ▶ Assurer le suivi après la vente.
 - ▶ Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre.
- Diagnostiquer son style de management et s'adapter à l'équipe