



## 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<sup>ère</sup> 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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