



## Perfectionnement aux techniques de vente

### Techniques de vente – Niveau 2



14 heures  
2 jours



**Lieu de formation**  
Dans votre entreprise.  
Au centre de formation.



**Objectifs**



**Pour qui ?**

- ▶ Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial, faisant de la vente en face-à-face, qui souhaitent se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.



**Prérequis**

- ▶ Il est conseillé d'avoir de bonne pratique des techniques de vente ou de suivre le module de préparation « Les fondamentaux du commercial – Techniques de vente 1<sup>er</sup> niveau »



**Enjeux**

- ▶ Se perfectionner.



**Points forts de la formation**

- ▶ Les participants expérimentent le modèle « Vente AGILE » qui permet d'explorer de nouvelles techniques de vente.
- ▶ Un maximum de place à l'entraînement et la transposition métier.
- ▶ 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](mailto:contact@possibility.fr)



[www.possibility.fr](http://www.possibility.fr)

Réf : FVE-11-2

Découvrez le programme  
de formation générique 



## Programme

### J'apprends et je m'entraîne avec le groupe

#### 1<sup>ère</sup> étape : Adapter son approche commerciale aux besoins client

- ▶ Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect.
- ▶ Repérer les 4 situations de vente.
- ▶ Adopter le réflexe vente AGILE.

#### Exercice de découverte

#### 2<sup>ème</sup> étape : Co-construire la solution : la vente conseil

- ▶ Les situations de vente conseil.
- ▶ Faire exprimer le besoin.
- ▶ Découvrir les besoins implicites.
- ▶ Construire avec le client la solution la plus adaptée.
- ▶ Aider à prendre sa décision.

#### Training : Les questions impliquantes

#### 3<sup>ème</sup> étape : Créer le besoin : la vente persuasive

- ▶ Faire la différence rapidement avec la « bande annonce ».
- ▶ Faire prendre conscience de problèmes à venir.
- ▶ Montrer les risques pour le client d'une non-action.
- ▶ Donner envie de changer.

#### Training : Créer le besoin

#### 4<sup>ème</sup> étape : Se différencier par son expertise : vente réactive

- ▶ Les situations de vente réactive.
- ▶ Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande.
- ▶ Se différencier avec l'argumentation concurrentielle.
- ▶ Résister aux demandes du client.

#### Training : L'argumentation concurrentielle

#### 5<sup>ème</sup> étape : Accélérer l'envie de changer, la vente créative

- ▶ Les situations de vente créative.
- ▶ Créer la solution appropriée.
- ▶ Accélérer le besoin de changer, les effets de l'éloquence.

#### Training : Jeu de persuasion