Formation Techniques de vente pour vendre mieux et plus

Durée :	2.0 jour(s)
Objectifs :	• Savoir mener un entretien commercial. • Savoir optimiser son relationnel client. • Apprendre à adapter son comportement. • Connaître les règles de négociation.
Public :	• Commerciaux, assistantes commerciales.
Prérequis :	• Aucun
Modalités et moyens pédagogiques	Apports théoriques alternés par des exercices pratiques et/ou des mises en situation Échanges entre stagiaires venant enrichir le déroulé de la session Salle de formation équipée de dispositif vidéo Grand Ecran Portail web: maformation.vaelia.fr
Modalités d'évaluation	Auto évaluation des acquis, exercices pratiques et/ou échanges avec le formateur.
Moyens d'encadrement	Un formateur expert spécialisé en Ressources Humaines dont les compétences ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou Vaelia.
Satisfaction globale :	4.56/5 *Calculée à partir des évaluations stagiaires sur les 12 derniers mois.*

Jour 1

Préparer commercialement ses visites

- Savoir se fixer un objectif à valeur ajouté
- Préparer la structure de son entretien, ses supports de vente et ses moyens
- Collecter les bonnes informations
- Anticiper les objections pour mieux s'adapter
- Observer pour compléter sa préparation

Susciter l'intérêt dès la phase de contact

- Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue
- Réussir sa première impression
- Donner envie grâce à une présentation structurée
- Faire preuve d'empathie

Identifier les besoins et motivations de l'acheteur par la découverte

- Découvrir les besoins de l'entreprise et les motivations du client
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation
- Adopter une posture d'écoute active

Jour 2

Convaincre par l'argumentation

- Construire une proposition personnalisée et globale
- Ne pas craindre les objections et les traiter
- Impliquer le client dans l'argumentation

Gérer le prix

- Savoir annoncer son prix
- Défendre son prix
- Utiliser les techniques de négociation pour défendre ses marges :
- Identifier la zone de négociation, les acteurs, les objectifs
- Anticiper les concessions possibles et les contreparties pour aboutir à un consensus durable
- Adopter un comportement assertif
- Faire face aux techniques des acheteurs
- Maitriser les étapes

Conclure sa vente et mettre en place les actions obtenues

- Savoir conclure au bon moment
- Utiliser les techniques de conclusion adaptées

Assurer le suivi après la vente

- Mettre en place les actions ou les planifier