

--- Module C2 : Techniques de vente « Niveau 1 »-----

Cette formation a pour objectif d'acquérir les techniques de vente.

Objectifs pédagogiques

- Faire connaissance avec la vente de manière professionnelle
- Connaître les différentes phases de la vente
- Préparer les objections
- Les différentes catégories de vente BtoC BtoB et les contraintes afférentes
- Réussir sa négociation commerciale

Contenu de la formation (progression pédagogique – modules)

➤ Préparer son entretien de vente

Structurer son argumentaire et définir son objectif

La voix, l'articulation, le sourire

Le vocabulaire : ce qu'il faut dire et ne pas dire

S'adapter à son client

Vendre des "atouts" et non un "Prix"

➤ Valoriser son produit, savoir être convaincant

L'atout du vendeur en tant qu'Humain : faire la différence

Répondre aux objections

Adapter son comportement

➤ La négociation

Définir la négociation

Identifier les enjeux de la négociation : sur la marge, sur l'image de l'entreprise et la sienne

Savoir faire

➤ La conclusion de la vente

Sentir le moment opportun

Valider les accords

Définir la vente comme un partenariat d'avenir

Durée

2 jours (14j)

	Dans votre entreprise Groupe de 12 maximum
790 € HT	3 250 € HT

Formateur : Xavier ROBE

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats :

Feuille de présence

Questions orales ou écrites (QCM)

Mises en situation

Formulaires d'évaluation de la formation

Ressources

Ressources techniques et pédagogiques

Accueil des stagiaires en salle dédiée

Livret pédagogique

Documents supports projetés

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Jeux de rôle

Quizz en salle

Mise à disposition de support et document de formation

Profils des stagiaires

A l'issue de la formation, le stagiaire sera plus à l'aise avec l'outil téléphonique et saura déjouer les failles de la communication à distance.

- **Public :** Commercial débutant et/ou peu expérimenté
- **Prérequis :** aucun

