



Les fondamentaux de la vente

Réussissez vos entretiens de vente

Face à des interlocuteurs de plus en plus exigeants, la vente intuitive avoue ses limites.

- Vos entretiens de vente pourraient-ils être encore plus efficaces ? Avec ce module vous allez découvrir les méthodes et les comportements qui augmentent les résultats des entretiens de vente. Vous obtiendrez plus de vos clients, plus vite et en moins de visites.
- A partir d'une meilleure connaissance de soi, vous développerez des comportements adaptés et positifs.
- Vous mettrez en pratique pendant la formation et disposerez d'une véritable boîte à outils.

Objectif pédagogique

- Identifier son profil de vendeur et identifier ses points forts et ses axes d'amélioration
- Structurer ses entretiens en face à face
- Repérer les techniques pour réussir chaque étape d'un entretien de vente
- Traiter les objections
- Renforcer son exigence en phase de conclusion

Profil des stagiaires

- Commercial itinérant débutant dans la fonction commerciale
- Commercial avec une première expérience et qui souhaite faire le bilan et trouver des solutions aux situations délicates rencontrées

Pédagogie

- Test en amont sur votre profil de commercial
- Mémo-pocket qui récapitule les idées clés
- Cas concret fil rouge qui illustre toutes les phases de l'entretien de vente
- Travail individuel et en sous-groupes sur l'adaptation des techniques aux situations de vente de chacun

Programme



Les composantes d'une démarche de vente efficace

- La structure d'un entretien de vente
- La définition de la vente

Préparer son entretien de vente

- Préparer et structurer sa visite grâce à la méthode des 4S

Diriger et contrôler l'entretien

- S'affirmer lors de la prise de contact
- Réussir la découverte des besoins grâce à la technique du FOCA
- Structurer le processus de vente DAPA par les clés d'acceptation et les accords

Argumenter avec conviction

- Les 2 dimensions d'un argument
- Les solutions pour construire une argumentation percutante

Affûter son habileté à communiquer

- Les motivations d'achat
- les règles d'efficacité face aux différents profils de clients
- la communication

Les 2 qualités du vendeur

- Le bon comportement au bon moment

Comment traiter les objections ?

- Identifier les différents types d'objections
- La méthode pour traiter chaque objection
- Résister au marchandage et traiter l'objection prix

Conclure et obtenir du concret

- Sélectionner les techniques de conclusion adaptées à la situation
- Traiter les objections finales

Adapter sa technique aux situations de vente

- Le concept de la vente différenciée

- **1590 € HT** (pour la formation)

- **1790 € HT** (pour le parcours qui comprend la formation, l'auto-évaluation avant-après et les modules e-learning)

- **Durée : 3 jours** • **Dates : voir calendrier joint**

- ☎ **N° Conseil : 03 90 20 55 52**

- **Réf : ICDV 02**



Nos conseils

Pour se préparer à des situations complexes :

- « **Conquérir de nouveaux clients grâce à la vente assertive** » (p. 45)
- « **Devenez un vendeur expert** » (p. 43)

Votre parcours

Modules e-learning avant :

- Process Découverte-Accord/Proposition-Accord
- La découverte des besoins client

Modules e-learning après :

- Comment conclure une vente
- Préparer l'entretien de vente
- Vendre des solutions pas de produits