



Se perfectionner aux techniques de vente

Mise à jour : Fév. 2024

Durée : 2 jours - 14 heures

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer son pouvoir de persuasion
- Mettre en place des techniques d'influences subtiles
- Améliorer son argumentaire produit et prix
- Conduire ses entretiens de vente avec expertise

PRÉREQUIS

- Avoir suivi le stage "La vente : les fondamentaux"

PARTICIPANTS

- Toute personne déjà expérimentée en vente et souhaitant perfectionner ses techniques.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Remise d'un support de cours

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée
- Evaluation des acquis tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- Positionnement préalable oral ou écrit
- Evaluation formative tout au long de la formation
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles

MOYENS TECHNIQUES EN PRÉSENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES À DISTANCE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré
- Les participants reçoivent une invitation avec un lien de connexion
- Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition auprès de notre équipe par téléphone au 03 25 80 08 64 ou par mail à secretariat@feep-entreprises.fr

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité

ACCESSIBILITÉ

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages

Programme de formation

Bien préparer son entretien de vente

- Les incontournables pour trouver le bon positionnement
- Se préparer physiquement, mentalement
- Contribuer au process de fidélisation et de satisfaction client
- Construire sa stratégie d'entretien et aller au-delà des attentes exprimées

Les cinq réflexes comportementaux pour une prise de contact efficace

- Savoir questionner et faire preuve d'écoute active
- Se focaliser sur l'objectif
- Anticiper les points à améliorer de notre offre
- Développer ses talents de communicant pour marquer positivement ses interlocuteurs
- Ne pas perdre de vue "l'intérêt client"

Conduire un entretien professionnel percutant

- Explorer d'autres champs que celui des techniques de questionnement habituelles
- Apprendre à lire entre les mots et décrypter les réponses pour identifier les besoins « au-delà des besoins »
- Prendre de la distance, gérer la phase de diagnostic et explorer tous les champs
- Gagner en aisance et oser avoir les réponses à toutes ses interrogations

Savoir être maître de la persuasion

- Comprendre et utiliser les principaux leviers de l'influence
- Renforcer l'impact de son discours par les effets persuasifs
- Convaincre avec éthique et avec talent
- Gagner en confiance
- Influencer la prise de décision

Les objections : des atouts dans la vente

- Comprendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection
- Appliquer une méthode simple pour lever les objections en finesse
- Conduire vers l'étape suivante de la vente

Vendre et négocier son prix

- Savoir présenter avantageusement son prix et être à même de l'expliquer
- Connaître ses seuils de négociation : "jusqu'où puis-je aller ?"
- Respecter sa crédibilité en termes de prix et respecter sa marge

Clore la vente

- Les différentes techniques de closing :
- garder la main en toutes circonstances,
- les trucs et astuces pour rester dans le "paysage" client