



3  
Jours

## Les techniques de vente - Perfectionnement

dans COMMERCIAL - TECHNIQUES DE VENTE / Réf : CIAL-VENT-04

### Objectifs de la formation

- Apprendre à négocier
- Instaurer un climat de confiance pour fidéliser la clientèle
- Perfectionner sa pratique du face-à-face pour rester serein en toute situation

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Stimuler la collaboration

- Le juste positionnement
- Adopter un positionnement différent des commerciaux concurrents
- Instaurer une relation d'égal à égal
- Démontrer son professionnalisme à l'aide d'un bon spitch
- Anticiper les questions de vos clients qu'ils n'osent pas poser

#### Jour 1 - Après-midi

##### 2. Démontrer son expertise

- Construire sa stratégie d'entretien et d'exploration des pistes de collaboration
- Décrypter les réponses pour identifier les besoins objectifs et subjectifs
- L'apport des méta-programmes appliqués aux situations commerciales

#### Jour 2 - Matin

##### 3. Agir en influençant la décision



- Les chemins qui mènent à la décision : les principaux leviers d'influence
- Les techniques oratoires les plus percutantes pour convaincre les clients les plus réticents
- Les atouts des approches paradoxales
- La vertu de la simplicité

## Jour 2 - Après-midi

### 4. Utiliser les techniques mettant en avant son leadership

### 5. Traiter les objections

- Les objections rencontrées au quotidien
- Répondre sans arrogance ni faiblesse à une objection

## Jour 3 - Matin

### 6. Gérer l'abord de la question du prix

- Limiter les risques de négociation par une levée décomplexée du prix et des conditions
- Préparer le client à la présentation et l'acceptation du prix tout au long du cycle de vente
- Renforcer la légitimité de la politique tarifaire à l'aide de quelques techniques
- Traiter les objections spécifiques au prix et aux conditions

## Jour 3 - Après-midi

### 7. Conclure son entretien de vente

- Passer de la phase "conseil" à la conclusion de la vente
- Doper la conclusion de la vente à l'aide de quelques boosters
- Continuer de vendre, même après le "non" d'un prospect
- Gérer son stress et rester proactif en cas de refus

## Pré-requis

Avoir une première expérience commerciale réussie



## Public cible

Commercial, attaché technico-commercial, vendeur

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

### Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

