

PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE VENTE



OBJECTIFS VISÉS :

- Amener les commerciaux à avoir une activité plus centrée sur la prospection commerciale
- Développer son portefeuille client en actionnant les bons leviers
- Renforcer l'impact des propositions commerciales et améliorer son taux de transformation

Tarif : à partir de 1400 € HT

PROGRAMME

PUBLIC :

Commerciaux Grands Comptes
Commerciaux Seniors

PRÉREQUIS :

Il est nécessaire d'avoir exercé une activité commerciale probante en BtoB ou BtoC pour suivre la formation perfectionnement aux techniques de vente

FORMATEURS :

Cette formation est animée par un professionnel formateur expert de Venus Consulting.

1 - L'ASSERTIVITÉ, L'ARME DE PERSUASION DU VENDEUR OU COMMENT ABORDER HABILLEMENT UN CLIENT

- Diriger un dialogue avec délicatesse et professionnalisme, engager une relation positive
- Voir ou revoir le principe de l'écoute professionnelle (écoute active et passive)
- Travailler et perfectionner sa congruence verbale pour appuyer son assertivité

2 - MAÎTRISER LA COMMUNICATION NON VERBALE OU COMMENT RASSURER SON INTERLOCUTEUR

- S'approprier la gestion des espaces (proxémie) dans un entretien en face à face
- La synchronisation, une étape vers un climat de confiance optimisé
- Maîtriser la gestuelle et la posture du commercial

3 - REVOIR LES TECHNIQUES DE LA DÉCOUVERTE CLIENT, UNE ÉTAPE INDISPENSABLE DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- Retour sur la finalité d'une découverte efficace : pourquoi découvrir son client ou prospect ?
- Retour sur les techniques fondamentales, les mécaniques de l'écoute, le questionnement et la reformulation
- Préparer le terrain à son argumentaire, préparer ses questions, préparer son entretien

PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE VENTE



PROGRAMME

4 - PILOTER, TRAVAILLER SON ARGUMENTAIRE ET SES RÉPONSES AUX OBJECTIONS, FAVORISER LE CLOSING COMMERCIAL

- L'argumentation efficace dans un entretien de vente
 - Établir sa liste d'arguments en tenant compte de leur genre et de leur impact
 - Sélectionner et classer ses arguments méthodiquement
 - Concevoir une argumentation claire, concise et évolutive
 - Préparer le terrain des objections, anticiper les objections
- Savoir traiter et répondre aux objections d'un client ou prospect
 - Connaître les sources de l'objection chez un client et / ou prospect : contexte, freins, etc.
 - L'argumentation : source principale de l'objection, comprendre le processus psychologique d'une objection et choisir une méthode de réfutation adaptée
 - Traiter les objections difficiles par la méthode RIRA

5 - MENER VOTRE ENTRETIEN VERS UNE CONCLUSION ASSERTIVE, PERFECTIONNER SON CLOSING COMMERCIAL

- Gérer la conclusion en termes psychologiques, travailler les freins et les signaux d'achat
- Appréhender la technique concession / contrepartie, réaliser le verrouillage partiel d'un accord
- Engager son interlocuteur vers une prise de décision

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS :

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.