COM286

TECHNIQUES DE VENTE

S'adapter à chaque client et situation

OBJECTIFS :

- **Repérer le niveau de maturité du besoin client/prospect.**
- **Adapter ses techniques de vente à chaque situation client.**
- **Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.**

TARIF : à partir de 1400 € HT

PUBLIC :
Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial, faisant de la vente en face-à-face, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

PRÉREQUIS :
Il est conseillé d'avoir une bonne pratique des techniques de vente

FORMATEURS :
Cette formation est animée par un formateur expert de Venus Consulting

PROGRAMME

1 - ACTIVITÉ À DISTANCE
- Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : un module e-learning "L'art de la conviction par l'écoute"

2 - ADAPTER SON APPROCHE COMMERCIALE AUX BESOINS CLIENT
- Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect.
- Repérer les 4 situations de vente.
- Adopter le réflexe vente AGILE.
Mise en situation : Exercice de découverte

3 - CO-CONSTRUIRE LA SOLUTION : LA VENTE CONSEIL
- Les situations de vente conseil.
- Faire exprimer le besoin client.
- Découvrir les besoins implicites.
- Construire avec le client la solution la plus adaptée.
- Aider à prendre sa décision.
Mise en situation Entraînement : les questions impliquantes

4 - CRÉER LE BESOIN : LA VENTE PERSUASIVE
- Faire la différence rapidement avec la "bande annonce".
- Faire prendre conscience de problèmes à venir.
- Montrer les risques pour le client d'une non-action.
- Donner envie de changer.
Mise en situation : Entraînement : créer le besoin

5 - ACCÉLÉRER L'ENVIE DE CHANGER : LA VENTE CRÉATIVE
- Les situations de vente créative.
- Créer la solution appropriée.
- Accélérer le besoin de changer : les effets d'éloquence.
- Dépasser les ultimes réticences
Mise en situation : Jeu de la persuasion

6 - SE DIFFÉRENCIER PAR SON EXPERTISE : VENTE RÉACTIVE
- Les situations de vente réactive.
- Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande.
- Se différencier avec l'argumentation concurrentielle.
- Résister aux demandes du client.
Mise en situation : Entraînement à l'argumentation concurrentielle

7 - ACTIVITÉ À DISTANCE
- Pour mettre en application les bonnes pratiques et les acquis d'une formation : un module e-learning
- "Renforcer son pouvoir de persuasion".

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscription 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.