

FORMATION TECHNIQUES DE VENTE

Acquérir les techniques et outils de la vente



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.

TECHNIQUE DE VENTE

Acquérir les techniques et outils de la vente



Objectifs :

S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B.

Acquérir les techniques et outils de la vente.

Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.

Durée : 14 heures / 2 jours

PUBLIC

Chargés de projets. Chefs de projets.

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis nécessaire.

FORMATEURS:

Cette formation est animée par un formateur expert de Venus Consulting

JOUR 1 : MAÎTRISER LES BASES DE LA DÉMARCHE COMMERCIALE

Matinée (9h00 - 12h30)

1 - Introduction et objectifs de la formation

Présentation du programme et des participants.

- Définition des attentes spécifiques des Chargés et Chefs de projets.
- Questionnaire préparatoire pour identifier les objectifs individuels.

2 - Cerner les attentes clients dans sa démarche commerciale

- Comprendre les nouveaux comportements d'achat en B2B.
- Appréhender les étapes du processus de vente.
- Activité : Séquence interactive "Vos clients sont dans la salle".

3 - Cibler son client ou prospect

- Fixer des objectifs réalistes et ambitieux pour les rendez-vous.
- Identifier les sources d'informations (Web, réseaux sociaux).
- Mise en pratique : Training "Trouver l'information".

Pause déjeuner (12h30 - 14h00)

Après-midi (14h00 - 17h30)

4 - Contacter pour enclencher le dialogue

- Réaliser une prise de contact positive et motivante.
- Susciter l'intérêt et créer une interaction.
- Mise en pratique : Training "La prise de contact".

5 - Connaître les besoins du client

- Identifier les motivations et besoins réels des clients.
- Utiliser des techniques efficaces de questionnement.
- Mise en pratique : Training "Les meilleures questions".

6 - Bilan de la journée

- Şynthèse des acquis.
- Échange sur les premières impressions et questions.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION:

VALIDATION DES ACQUIS:

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. 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.

TECHNIQUE DE VENTE

Acquérir les techniques et outils de la vente



Objectifs:

- S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B.
- Acquérir les techniques et outils de la vente.
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.

Durée : 14 heures / 2 jours

PUBLIC

Chargés de projets. Chefs de projets.

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis nécessaire.

FORMATEURS:

Cette formation est animée par un formateur expert de Venus Consulting

JOUR 2: PERSUADER ET CONCLURE POUR FIDÉLISER

Matinée (9h00 - 12h30)

1 - Convaincre des bénéfices de l'offre

- Élaborer des arguments percutants.
- Valoriser le prix de manière convaincante.
- Répondre efficacement aux objections.
- Mise en pratique : Training "Argumentation et objections".

2 - Conclure la vente

- Identifier le bon moment pour conclure.
- Formaliser les engagements mutuels.
- Mise en pratique : Cas pratique : simulation complète des étapes de la vente.

Pause déjeuner (12h30 - 14h00)

Après-midi (14h00 - 17h30

3 - Consolider la relation client

- Mettre en place un suivi post-vente efficace.
- Maintenir une relation durable pour fidéliser.
- Activité : Vidéo de repères suivie d'un atelier de réflexion en groupe.

4 - Évaluation des acquis

- Cas pratiques et exercices.
- Questionnaire d'évaluation à chaud.

5 - Clôture de la formation

- Remise des attestations.
- Échanges libres et feedback.

Méthodologie

- Pédagogie active : mise en situation, jeux de rôle, simulations.
- Matériel inclus: supports numériques, fiches pratiques, et exercices interactifs.
- Formateur : Expert en techniques de vente, animateur certifié.

Ce programme sera adapté aux attentes de l'entreprise et des participants en intégrant des exercices adaptés à leurs rôles respectifs tout en assurant un apprentissage dynamique et efficace.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION:

VALIDATION DES ACQUIS:

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. 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.