

AMÉLIORER LE SAVOIR-FAIRE COMMERCIAL

Initiation aux techniques de vente



MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Tout public souhaitant perfectionner sa démarche commerciale.

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà rencontré des prospects ou clients.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques, d'exercices de mise en pratique analysés collectivement et de vérification des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Professionnaliser la démarche commerciale et acquérir les clés pour un meilleur discours commercial et la finalisation des commandes.
- Cerner les besoins clients et appréhender les enjeux et les facteurs de décision d'achat.
- Adapter les arguments de ventes en fonction de la découverte client et traiter les objections lors de la phase de négociation.
- Rédiger un discours commercial structuré comprenant les différentes phases de vente (les participants disposeront des éléments clés du discours commercial dédié à la suite de la formation).

LES POINTS FORTS

Pédagogie adaptée et permettant une appropriation rapide des concepts clés.

Le formateur est spécialisé dans l'apprentissage du « savoir-vendre » en milieu professionnel.

Formation Interactive et pratique : atelier, mises en situation concrètes pour une application immédiate sur le terrain.

JOUR 1

Introduction à la vente

- Introduction à la vente et aux facteurs de décisions d'achat.
- Le processus de ventes et les différentes étapes.
- L'entrée en matière lors des rendez-vous commerciaux.
- Les composantes du message et leurs impacts.
- Exercices pratiques

*Evaluation du niveau des apprenants en amont de la session.
Test en ligne.*

Méthodologies pédagogiques : Jeux de rôle, quiz, test.

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec l'importance de l'entrée en matière.

La découverte du besoin client - motivations

- La découverte du besoin, structure et éléments clés
- Présentation de la méthode "BEBEDC".
- Techniques de questionnement.
- Mise en pratique

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test.

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la matrice de découverte du besoin "BEBEDC".

La découverte du besoin client

- Explication du modèle SONCASE.
- Identification des motivations d'achat et des comportements individuels.
- Mise en pratique

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test.

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la découverte du client grâce au SONCASE.

Les arguments de vente au format CAP

- Présentation du format CAP
- Construction d'arguments de vente efficaces
- Simulations et feedback

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec les argumentaires de ventes au format CAP.

Le traitement des objections : méthode "CRAC"

- Comprendre et anticiper les objections.
- Présentation de la méthode "CRAC".
- Exercices de gestion des objections.

Méthodologies pédagogiques : Jeux de rôle, quiz, test.

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la méthode "CRAC".

JOUR 2

Finalisation de la commande

Techniques de conclusion de vente

Signes d'achat et comment les reconnaître

Stratégies de suivi post-vente

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la découverte du client grâce au "SONCASE".

Construction du discours commercial selon les méthodes BEBEDC, SONCASE et CAP

- Élaboration d'un discours structuré en fonction des besoins et motivations du client.
- Structuration des arguments de vente au format CAP en fonction de la découverte du client (SONCASE).
- Exemples de discours commerciaux efficaces.
- Simulations et feedback.

Simulations de découverte et présentation d'offres

- Simulations de présentation d'offres selon le discours commercial créé, incluant les phases de traitement des objections et finalisation de commande.
- Compréhension et mise en évidence des liens entre découverte, argumentation et conclusion.
- Analyse et commentaire du groupe et debriefing du formateur.

Méthodologies pédagogiques : Jeux de rôle, quiz, test.

Objectifs pédagogiques : Evaluer les acquis à travers des scénarios.

Conclusion

- Questions et réponses.
- Remise des supports de formation.
- Clôture de la formation.

Evaluation des acquis des apprenants en aval de la session : Test en ligne .

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test.



NOUS CONTACTER

formation-continue@supalia.fr

06 49 47 90 34

