Améliorer ses techniques de vente
Professionnaliser la démarche commerciale pour mieux concrétiser ses ventes

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours (14 heures)

PUBLIC :
Toute personne amenée à vendre ses produits et services et souhaitant renforcer son taux de transformation

PRÉREQUIS :
aucun

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 vente 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)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des participants 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.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

LES POINTS FORTS

- Pédagogie adaptée et permettant une appropriation rapide des concepts clés
- Formation interactive et pratique : atelier, mises en situation concrètes pour une application immédiate sur le terrain

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Alternance d'apports théoriques (30%) et d'exercices pratiques et de mises en situation.
- Mise à disposition en ligne des documents supports à la suite de la formation.
- Méthodes de travail données transposables dès le lendemain en entreprise.

Améliorer ses techniques de vente
Professionnaliser la démarche commerciale pour mieux concrétiser ses ventes

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

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

LA DÉCOUVERTE DU BESOIN

- Techniques de questionnement Dépasser la simple découverte du besoin fonctionnel
- Uniformiser la phase de découverte du besoin pour détecter les éléments clés comme l'enjeu

LA DÉCOUVERTE DU BESOIN CLIENT - MOTIVATIONS

- Comprendre et identifier les facteurs de décisions émotionnels de l'acheteur
- Détecter les éléments verbaux et non verbaux de motivations d'achat

LES ARGUMENTS DE VENTE

- Structuration des arguments de ventes selon les facteurs de décision d'achat
- Construction d'arguments de vente efficaces
- Simulations et feedback

LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Comprendre et anticiper les objections
- Présentation d'une méthode standardisée de traitement des objections
- Exercices de gestion des objections

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES : JEUX DE RÔLE, QUIZ, TEST

- Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la méthode de traitement des objections

LES TECHNIQUES D'ENGAGEMENT

- Techniques de conclusion de vente
- Signes d'achat et comment les reconnaître
- Stratégies de suivi post-vente

CONSTRUCTION DU DISCOURS COMMERCIAL

- Élaboration d'un discours structuré en fonction des besoins et motivations du client
- Structuration des arguments de vente en fonction de la découverte du client et des facteurs de décision d'achat
- 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