

## Conduite du changement

### Améliorer ses techniques de vente

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

#### 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

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous



#### 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

#### CONTACT :



Béchir MEZNI  
[formation-continue@supalia.fr](mailto:formation-continue@supalia.fr)  
01 43 53 67 93