TECHNIQUES DE VENTE

Acquérir les compétences en stratégie commerciale pour mener à bien une vente...

Fondamental Présentiel À distance 2 jours

Ref. : PR3314359063
Date de mise à jour : 2023-05-26
Prix : 1405 € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apporter « le plus » qui fera la différence en positionnant le client au cœur de la vente
- S’approprier les outils d’amélioration de la qualité de service
- S'approprier les techniques de vente pour développer la motivation (le plaisir), l'autonomie des équipes de vente.
- Faire progresser les indicateurs de performances (indice de vente, panier moyen, taux de transformation) et le chiffre d'affaire
- Maîtriser les actions de fidélisation de la clientèle
- Connaître son mode de communication
- Personnaliser le conseil et la vente à l'aide d'une "boîte à outils" communication
- Faire vivre au client une expérience unique

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Conseiller, conseillère clientèle
- Conseiller, conseillère de vente
- Chef d'entreprise
- Directeur de point de vente
- Manager
- Toute personne souhaitant acquérir ou développer des compétences en matière de relationnel client et de négociation commerciale

Prérequis :

- Aucun

PROGRAMME

Contenu (progression pédagogique) :

MODULE 1 : LA 1ERE IMPRESSION

1. Introduction: « le triangle de la vente »

2. Les règles d’or de l’accueil

3. Prise de contact positive & motivante

4. Créer l’interaction avec le client

5 .Les pièges à éviter

MODULE 2 : RECHERCHER LES BESOINS

1. Les techniques de découverte des besoins :

- Ecoute active et compréhensive
- Questionnement
- Reformulation
- Silence

2. Cerner les besoins et les attentes client avec la méthode SONCAS

MODULE 3: PRESENTER ET METTRE EN VALEUR SON OFFRE PRODUIT-SERVICE

1. Sélectionner et proposer l'offre produit-service

2. Argumenter : construire et présenter des arguments percutants

- Méthode CAP: caractéristiques, avantages, preuves
- Énoncer, argumenter & valoriser

3. Cerner les signaux d'achat "les feux verts"

MODULE 4 : TRAITER LES OBJECTIONS

1. L'objection : un atout, une force

2. Réfuter une objection en 6 étapes

3. Répondre à l'objection avec souplesse

MODULE 5 : LA CONCLUSION- LE JUGEMENT AFFECTIF

1. Comment conclure une vente ?.COMMENT CONCLURE UNE VENTE?

2. Ventes additionnelles et ventes complémentaires

3. Communiquer quant aux conditions commerciales

4. La stratégie du "Bien Finir"

5. Passez à autre chose

6. Quittez le client

MODULE 6 : MIEUX SE CONNAITRE & MIEUX CONNAITRE SON CLIENT

1. Le cadre de référence :

- Boîte à outil personnelle

2. L'apport de l'analyse transactionnelle : les "Divers"

- Mieux connaître son client
- S’adapter à lui et à ses besoins

MODULE 7: COMMUNICATION

1. Communication verbale : entendre et être entendu

2. Communication "non verbale": ces gestes qui en disent long...

3. La distance adaptée : occuper l'espace

4. Les clés d'une communication positive

ORGANISATION

Équipe pédagogique : Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Suivi de l’exécution et évaluation des résultats : Alternance de théorie, de démonstrations par l’exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices,

études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources techniques et pédagogiques : Mélanges d'apports théoriques et de mises en applications, échanges dynamiques avec un professionnel. un support power point, dossiers techniques et détaillés, études de cas concrets et pratiques seront remis à l'apprenant.

Délais et modalités d'accès à la formation : Prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail. Le délai d'accès est régi par l'agenda de l'organisme de formation (entre 2 et 8 semaines à réception du devis validé). En visio via les plateformes Teams, Zoom ou autres outils de partage d'écran. En présentiel dans votre organisation, sur vos ordinateurs.

Accessibilité : Nous veillons à ce que les lieux mis à disposition pour la réalisation des formations présentielles puissent être accessibles à tous types de bénéficiaires. Merci de nous informer en amont si une situation de handicap se présente afin que nous adaptions au mieux le lieu de formation. Les sessions en e-learning et visioconférence sont accessibles à tous publics.

QUALITÉ DES FORMATIONS

0 apprenant. Aucun avis de satisfaction.