



# Maîtriser les techniques de vente

## VENTE ET RELATION CLIENT

### MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE



#### Objectifs

- Acquérir une méthode de vente efficace pour être rapidement opérationnel
- Maîtriser les différentes étapes de la vente
- Développer son efficacité dans l'argumentation, le questionnement, la réponse aux objections et la conclusion

#### Public

Commercial, Vendeur ou Assistante Commerciale en poste ou en devenir

#### Programme

- Définir le métier de commercial / vendeur
- Identifier ses points forts et ses axes de progrès
- Développer sa communication



- Identifier et analyser les styles comportementaux de ses clients
- Mieux décrypter leurs attentes grâce au verbal et au non-verbal
- Mettre en confiance pour atteindre le succès
  
- Elaborer le recueil d'information
- Etablir la grille de négociation et les tableaux intermédiaires
  
- Établir un climat et une relation de confiance
- Se synchroniser et favoriser l'empathie avec son interlocuteur
  
- Découvrir des besoins explicites et implicites
- Percevoir les principales motivations d'achat (rationnelles et irrationnelles) de ses clients
- S'adapter aux différents styles d'acheteurs
  
- Structurer et personnaliser son argumentation
- Traiter avec aisance les principales objections
- Conduire efficacement une négociation et la conclure de façon profitable
- Maîtriser les aspects psychologiques de la négociation
- Définir son style de négociation et s'adapter aux différents profils
- Communiquer avec assertivité tout en préservant la relation client
- Mener avec succès l'entretien de négociation
  
- Acheminer la négociation vers sa conclusion : persuasion
- Identifier les signaux d'achat émis par les clients
- Utiliser les techniques de closing pour prendre l'initiative de la conclusion
- Récapituler et valider les points d'accord pour faire accepter la proposition finale
- Clarifier, verrouiller et finaliser l'accord pour obtenir la décision
- Conclure » gagnant-gagnant » pour pérenniser la relation commerciale
  
- Analyser et évaluer l'action de vente réalisée
- Suivre le dossier client

## **DURÉE & DATES**

2 jours soit **14 heures**

Dates, nous consulter.

## **COÛT**

740 € nets de taxes / pers.

## **PRÉREQUIS**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle



- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

## **ENCADREMENT**

Consultant Formateur en Techniques Commerciales.

## **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES**

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

## **MODALITÉS D'INSCRIPTION**

## **DÉROULEMENT DE LA FORMATION**

## **TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS**

## **[BESOINS D'INFOS](#)**

# **LES AUTRES FORMATIONS : VENTE ET RELATION CLIENT**

## **DANS LE MEME DOMAINE**

## **[ACCUEIL](#)**