

PERFECTIONNEMENT TECHNIQUES DE VENTE

Durée :

2 jours alternés / 14h

Public :

Professionnels de la vente ou personnes ayant déjà été formées aux fondamentaux de la vente

Pré-requis :

Aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Utiliser les différents outils de prospection
- Développer ses prospections et élargir son réseau relationnel
- Collecter les informations stratégiques
- Mettre en œuvre une communication assertive
- Affûter son argumentation
- Traiter les objections et conclure la vente

Contenu pédagogique :

Les outils de prospection et de suivi

Identifier ses suspects/prospects/clients

Formaliser son scénario téléphonique/face à face

Qualifier ses fichiers

Tester, évaluer et ajuster

Exercice : Création d'un scénario / Jeux de rôle : Déclinaison du scénario

La préparation des RDV

Établir le diagnostic de ses acheteurs (achats, besoins, opportunités)

Déterminer les objectifs en fonction du contexte et des enjeux

Maîtriser son temps (organisation de sa tournée, de ses visites)

Travail de réflexion individuelle sur les caractéristiques de ses propres clients

Communiquer avec affirmation et confiance

L'importance du non verbal

L'impact des attitudes

La gestion du repli et du refus

Communiquer positivement

Renvoyer compétence et crédibilité

Utiliser les questions, l'empathie, l'écoute active, la reformulation

Exercice- Illustration : jeux de communication

La méthode des 4 C

Contact / Connaître – comprendre / Convaincre / Conclure

Mise en situation : Jeux de rôle

Le CAP de son offre de service

Caractéristique de son offre : définition, intérêt, spécificité

Arguments : les 7 bonnes raisons

Preuves : bénéfices client

Speed dating filmé : présenter son offre en 1 minute

Le traitement des objections avec ACNA

Accepter/ Creuser / Neutraliser / Argumenter

Mise en situation : mini sketches

Conclure

Détecter les signaux d'achat

Choisir la bonne stratégie de conclusion

Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **inductive** : pédagogie de la découverte, centrée sur l'apprenant qui « agit ».
- Méthodes :
 - **participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des formés.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : **brefs exposés, démonstration, simulation** : sketches, jeux de rôle, cas pratiques, brainstorming...

Matériel : PowerPoint et vidéoprojecteur - Utilisation de la vidéo

Remise d'un classeur avec l'intégralité des supports et outils

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis et de la satisfaction, à chaud / Remise d'une attestation de formation
- Evaluation à froid sous 4 mois