

Les techniques de vente fondamentales pour donner une dimension commerciale à votre activité

Programme de formation



Durée : 2 jours soit 14 heures
Horaires : 09h00-12h30 / 14h00-17h30
Dates : Merci de nous consulter
Lieu : A déterminer



Public concerné : Toute personne qui est amenée à côtoyer des clients dans le cadre de son métier

Prérequis : Aucun

Nombre de participants : De 3 à 10



Accessibilité aux personnes handicapées : merci de nous contacter



Prix : 700€ par personne
En intra entreprise, merci de nous contacter pour le devis



Formateur : Catherine MATENCE, 30 ans d'expérience dans le Commercial Diplômée du Titre professionnel de formatrice pour adultes



Méthodes pédagogiques :

- L'apprentissage grâce à la méthode participative : un peu de théorie pour beaucoup de pratique.
- Evaluation formative
- Jeux de rôles
- Tests de personnalité, quizz
- Travail en sous-groupe
- Vidéos

OBJECTIFS :

Maîtriser les techniques fondamentales de la vente afin de créer du lien, fidéliser vos clients et développer votre chiffre d'affaires.

CONTENU :

➤ Introduction

- L'intérêt de bien vendre

➤ La connaissance client

- La personnalité
- La typologie

➤ Les objections

- Distinguer les vraies des fausses
- Traiter les objections
- Anticiper les objections

➤ L'entretien de vente idéal

- 6 techniques infaillibles
- La prise de contact
- La découverte
- La reformulation
- L'argumentaire
- Les objections
- La conclusion
- La prise de congés

➤ Mise en situation

- Jeux de rôles pour appliquer la totalité de la formation

➤ Conclusion

- Offre systématique de vente complémentaire