

Perfectionnement aux techniques de vente

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE >> Vente et négociation

Objectifs

Améliorer l'efficacité de sa prise de contact Approfondir sa collecte d'informations stratégiques. Affûter son argumentation et démarquer son offre de la concurrence. Détecter les signaux d'achat pour bien conclure

Vous allez apprendre à

Obtenir un rendez-vous avec un décideur

Obtenir la recommandation par le client : structurer une référence active.
Identifier les bénéfices que retire votre interlocuteur de passer du temps avec vous.
Lui communiquer ce bénéfice avec enthousiasme.

Acquérir la confiance dès les premières minutes de l'entretien

La règle des 4x20.
L'importance du non-verbal.
Les attitudes naturelles.
Faire face à une attitude de réserve et de repli.

Découvrir

Que découvrir ? Stratégie, organisation, données techniques.
Identifier le réseau d'influence.
Détecter les besoins fonctionnels.
Cerner les motivations de votre interlocuteur.
Utiliser les outils de la découverte : questions, empathie, écoute active, reformulation.
Identifier le style de communication de son interlocuteur et s'y adapter.

Affiner son argumentation

Choisir les arguments en fonction des informations recueillies en phase de découverte.
Bâtir et structurer son argumentation.
Savoir communiquer en termes de bénéfices client.
Utiliser des preuves pertinentes.
Se démarquer de la concurrence.
Les trois techniques de présentation du prix.

Traiter les objections

Les différentes sortes d'objections.
Les attitudes à adopter face aux objections.
Les trois étapes clés du traitement d'objections.
Les techniques de traitement.

Conclure

Savoir détecter les "signaux d'achat".
Choisir la bonne forme de conclusion.
Elaborer le compte rendu de l'entretien de vente.

2 jours

Déroulement programme	Public	Pré requis
Améliorer l'efficacité de sa prise de contact. Approfondir sa collecte d'informations stratégiques. Affûter son argumentation et démarquer son offre de la concurrence. Détecter les signaux d'achat pour bien conclure	Commerciaux et technico-commerciaux.	Bonnes connaissances des techniques commerciales. Expérience requise en vente de 3 à 5 ans.

Modalité d'évaluation	Suivi de l'action et appréciation des résultats
Mise en situation	Attestation de formation Avis client

Délai d'accès	Tarifs
Compris entre 15 jours et 2 mois en fonction de la disponibilité de nos formateurs et des salles.	Les tarifs sont consultables sur notre site : www.csinfoformation.com pour les prix publics.



Si vous êtes en situation d'handicap, nous sommes à votre écoute afin d'étudier les adaptations possibles à cette formation.



Plan d'accès ou modalités de visio transmis lors de la convocation.

CSINFO FORMATION

89 route de la Noue
Port de Limay
78520 LIMAY
01.76.21.68.40 / 01.34.77.81.20
service-formation@cs-info.com

