

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

Parce que les comportements des clients ont changé, l'acte de vente ne s'improvise pas. Ce programme opérationnel vous permet de maîtriser les différentes phases de l'entretien de vente, pour conclure plus naturellement des affaires et gagner des clients.

Objectifs :

- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- Traduire son offre en bénéfice-client
- S'appuyer sur les objections pour argumenter avec confiance
- Conclure naturellement la vente

Public : Ce programme s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux qui souhaitent s'approprier les techniques de vente (niveau 1).

Prérequis : Aucun

Durée : 2 jours – 14 heures

PROGRAMME

Se préparer à vendre

- Les caractéristiques du vendeur efficace
- La vente-produit ou la vente-besoin
- Les attentes du client

Training :	Fiche d'identification des besoins-clients liées aux produits La trame d'interview-client pour comprendre les attentes
------------	---

Communiquer efficacement pour vendre mieux

- La crédibilité face au client
- Elevator Pitch pour susciter l'intérêt
- La communication verbale et non verbale

Training :	Elevator Pitch
------------	----------------

Découvrir les besoins

- Les techniques de questionnement
- L'écoute active et la reformulation pour comprendre
- Le modèle de questionnement SPIN pour comprendre les besoins cachés et les motivations

Training : Préparer ses listes de questions-type
Découvrir les besoins et reformuler

Présenter et argumenter l'offre

- L'offre argumentée en bénéfice-client
- Les preuves pour convaincre et être crédible
- Se différencier de la concurrence

Training : Construction de l'argumentaire d'une offre

Utiliser les objections pour convaincre

- Qu'est-ce qu'une objection ?
- Transformer l'objection en élément positif
- Techniques pour répondre aux objections avec confiance

Training : Répondre aux objections les plus courantes

Conclure naturellement la vente

- Les signaux d'achat chez le client
- Faire dire « oui » pour avancer dans le processus de vente
- Obtenir l'engagement et conclure l'entretien

Training : Techniques d'obtention d'engagement du client

Mise en application - Se préparer à réussir ses ventes :

- Chaque participant construit le scénario d'une prochaine situation de vente avec un de ses clients ou prospects réels – dans l'idéal, focus sur un prochain rendez-vous planifié.
 - Mise en situation : les participants, à tour de rôle, pratiquent en simulation leur rendez-vous commercial sur un cas concret, sans intervention du coach.
 - Feed-back du coach et du reste du groupe basé sur la grille des comportements attendus.
-

**Moyens pédagogiques :**

Tous les exercices seront mis en place et animés en coaching stop&go en lien avec la situation concrète et quotidienne des participants, en sur-mesure d'après vos attentes.

Alternance d'exposés théoriques et pratiques

Prédominance de la pratique

Modalités de validation des acquis :

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation