

Perfectionnement aux techniques de vente

2 jours (14 heures)

Délai maximum : 2 mois.

Parcours concourant au développement des compétences. Action de formation réalisée en application des articles L 6313-1 et L 6313-2 du Code du travail.

Si vous êtes en situation de handicap, contactez-nous avant le début de votre formation pour que nous puissions vous orienter efficacement et vous accueillir dans les meilleures conditions.



Objectifs pédagogiques

- Développer son pouvoir de persuasion
- Mettre en place des techniques d'influences subtiles
- Améliorer son argumentaire produit et prix
- Conduire ses entretiens de vente avec e



Pré-requis

- Avoir suivi le stage "La vente : les fondamentaux"



Modalités pédagogiques

Modalités de formation:

- Formation réalisée en présentiel, à distance ou mixte,
- Toutes nos formations peuvent être organisées dans nos locaux ou sur site
- Feuille de présence signée en demi-journée, questionnaires d'évaluation de la satisfaction en fin de stage et 60 jours après, attestation de stage et certificat de réalisation.
- Horaires de la formation: 9h - 12h30 et 13h30 - 17h.
- Les horaires de la formation sont adaptables sur demande.



Moyens pédagogiques

- Formateur expert dans le domaine,
- Mise à disposition d'un ordinateur, d'un support de cours remis à chaque participant,
- Vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard,
- Formation basée sur une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
- Formation à distance à l'aide du logiciel Teams pour assurer les interactions avec le formateur et les autres stagiaires, accès aux supports et aux évaluations. Assistance pédagogique afin de permettre à l'apprenant de s'approprier son parcours. Assistance technique pour la prise en main des équipements et la résolution des problèmes de connexion ou d'accès. Méthodes pédagogiques : méthode expositive 50%, méthode active 50%.

Public visé

- Toute personne déjà expérimentée en vente et souhaitant perfectionner ses techniques

Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluation des acquis tout au long de la formation : QCM, mises en situation, TP, évaluations orales...



Programme de formation

1. Bien préparer son entretien de vente

- Les incontournables pour trouver le bon positionnement
- Se préparer physiquement, mentalement
- Contribuer au process de fidélisation et de satisfaction client
- Construire sa stratégie d'entretien et aller au-delà des attentes exprimées

Contacts



Notre centre à **Mérignac**

14 rue Euler
33700 MERIGNAC

☎ 05 57 92 22 00

✉ contact@afib.fr



Notre centre à **Périgueux**

371 Boulevard des Saveurs,
24660 COULOUNIEUX CHAMIER

☎ 05 64 31 02 15

✉ contact@afib.fr

2. Les cinq réflexes comportementaux pour une prise de contact efficace

- Savoir questionner et faire preuve d'écoute active
- Se focaliser sur l'objectif
- Anticiper les points à améliorer de notre offre
- Développer ses talents de communicant pour marquer positivement ses interlocuteurs
- Ne pas perdre de vue "l'intérêt client"

3. Conduire un entretien professionnel percutant

- Explorer d'autres champs que celui des techniques de questionnement habituelles
- Apprendre à lire entre les mots et décrypter les réponses pour identifier les besoins « au-delà des besoins »
- Prendre de la distance, gérer la phase de diagnostic et explorer tous les champs
- Gagner en aisance et oser avoir les réponses à toutes ses interrogations

4. Savoir être maître de la persuasion

- Comprendre et utiliser les principaux leviers de l'influence
- Renforcer l'impact de son discours par les effets persuasifs
- Convaincre avec éthique et avec talent
- Gagner en confiance
- Influencer la prise de décision

5. Les objections : des atouts dans la vente

- Comprendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection
- Appliquer une méthode simple pour lever les objections en finesse
- Conduire vers l'étape suivante de la vente

6. Vendre et négocier son prix

- Savoir présenter avantageusement son prix et être à même de l'expliquer
- Connaître ses seuils de négociation : "jusqu'où puis-je aller ?"
- Respecter sa crédibilité en termes de prix et respecter sa marge

7. Clore la vente

- Les différentes techniques de closing :
 - garder la main en toutes circonstances,
 - les trucs et astuces pour rester dans le "paysage" client