

Maîtriser les techniques fondamentales de la vente



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Formation Continue - Développement commercial - vente

Parcours négociation commerciale – phase 1

Objectifs :

- Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur
- Structurer les étapes de l'entretien de vente
- Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion.

Public :

Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente.

Compétences visées :

Mener un entretien de vente de la prise de contact jusqu'à la conclusion

Points forts :

Poursuivez ce parcours avec : [Réussir ses négociations commerciales - Phase 2](#)

Les plus pédagogiques :

Animateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Validation / Certification :

Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...).

INFORMATION

3 jours (21 H)

€ 995 €

*Parcours Négociation
Commerciale phases 1 et 2 (5
jours)
Ajouter la durée de l'évaluation
: 2 H à l'issue de la formation.*

Session(s) à Angers

- 13, 14 et 15 mai 2019

- 16, 23 et 24 septembre 2019

Session(s) à La Roche sur Yon

- 3, 4 et 7 juin 2019

- 4, 5 et 8 novembre 2019



Formation régionale

ANGERS - CENTRE PIERRE COINTREAU
132 av de Lattre de Tassigny - Siret 13000460900058

CHOLET - EURESPACE FORMATION
Rue Eugène Brémond - Siret 13000460900066

SAUMUR - ESPACE FORMATION DU SAUMUROIS
Square Balzac - Siret 13000460900074



° Déclaration enregistrée auprès du Préfet
de la Région Pays de la Loire : 52 49 02369 49

Certificat de Compétences
en Entreprise
CCI FRANCE



Programme :

DÉCOUVERTE ET ÉCOUTE CLIENT/PROSPECT

- Communication verbale et non verbale
- Comprendre les comportements du client
- Ecouter ce qui est dit et surtout le non-dit.
- Créer l'empathie

IDENTIFIER LES ATTENTES DU CLIENT/PROSPECT

- Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client.
- Recueillir les informations essentielles
- Les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser
- Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur
- Comprendre les enjeux du client

L'ENTRETIEN DE VENTE

- Les étapes clés de la vente
- Présenter son produit, ses services en suscitant l'intérêt.
- Valoriser son offre
- Impliquer son client dans l'entretien de vente en l'aidant à la réflexion
- Adopter la bonne posture

ARGUMENTER ET REPONDRE AUX OBJECTIONS

- Développer des arguments percutants.
- Impliquer le client dans l'argumentation
- Mettre en avant les intérêts du client
- Traiter les objections

CONCLURE ET CONSOLIDER SA VENTE

- Savoir utiliser la technique de conclusion adaptée
- Savoir lever les derniers freins à la vente
- Consolider en anticipant sur la prochaine vente ou prochaine visite.

Repas offert.