

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.

Pré-requis : aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un **référént handicap** étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur notre site [CCI Formation 49](#) .

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Compétences visées :

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

Points forts :

Indicateurs de satisfaction et de performance :

Une offre riche et diversifiée avec plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées.

Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur [notre page CCI Formation Continue](#).

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

Parcours complet (phase 1 et 2) éligible au CPF : [«Formation certifiante : techniques commerciales et négociations »](#)

Modalités pédagogiques :

Méthodes :

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, exercices d'application, d'ateliers de travail.

Equipement matériel :

La CCI de Maine et Loire vous accueille en proximité dans ses 3 établissements de Formation à Angers, Cholet et Saumur. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur notre site Web [CCI Formation 49](#), nos trois campus, ateliers techniques, laboratoires

Equipe pédagogique :

Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise

INFORMATION

3 jours (21 H)

€ 1080 €

Session(s) à Angers

- 27, 28 septembre et 1 octobre 2021



Formation régionale



dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Validation / Certification :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.



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.