FORMATION CONTINUE

Se former tout au long de la vie

LES TECHNIQUES DE VENTE

OBJECTIFS :

Appréhender le rôle du commercial, maîtriser les fondamentaux de la vente, conduire efficacement l'entretien commercial, connaître et mettre en oeuvre les techniques de négociation pour conclure une affaire et augmenter sa présence chez ses clients, suivre l'action commerciale, déterminer ses propres axes d'amélioration et points de vigilance

PROGRAMME :

Appréhender le rôle du commercial

- Enjeux et objectifs
- L'environnement commercial actuel
- La culture des services et de la relation client

Maîtriser les fondamentaux de la vente

- Mettre en œuvre une action commerciale adaptée: fidélisation, conquête
- Les techniques et outils de prospection et de vente
- Fichiers prospects, Book commercial, guide d'entretien
- Les phases clés de la vente : découverte, argumentaire, objection, conclusion
- Recueil des bonnes pratiques

Conduire efficacement l'entretien commercial

- Les différentes typologies : Prospection, vente, négociation
- Les compétences comportementales et relationnelles
- La communication interpersonnelle un outil majeur dans la vente et la relation client
- Techniques d'écoute, questionnement, reformulation
- Conclure l'entretien

Connaître et mettre en œuvre les techniques de négociation

- Se construire un plan de négociation
- Préparation, stratégie

Suivre l'action commerciale

- Organisation
- Relance
- Mesure de l'efficacité

Définition d'axes de progrès individuels

À SAVOIR

Dispositif :
Intra

Public :
Commerciaux, chargés de relation clients, techniciens, ingénieurs d'affaires. Toute personne amenée à vendre un produit ou un service

Prérequis :
aucun

Méthodes et modalités pédagogiques :
Pédagogie active, basée sur l'alternance d'échanges et d'apports didactiques. La formation est concrète et ludique grâce aux jeux de rôles filmés qui permettent de mettre en pratique les aspects théoriques
Présentiel – Distanciel

Moyens d'encadrement :
L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :
Mise en situation

Validation :
Certificat de réalisation et attestation des acquis

Organisation

Durée : 2 jours

Tarifs
En Intra : nous consulter

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalité d'accès : Préinscription

CONTACT

01 60 79 74 21
formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITÉ
aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes

ponctuelles. Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*